



UNIVERSIDAD CASTILLA-LA MANCHA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
(Departamento de Economía y Empresa)

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO DE JUAN DE LUGO

*Un estudio sobre sus teorías del precio justo,
del dinero y del interés.*

Tesis para la obtención del grado de Doctor

Director: Prof. Dr. Oscar de Juan Asenjo

Autor: Ldo. Fabio Monsalve Serrano

Albacete 2002



Juan de Lugo (1583-1660)

A mis Padres

y

*a todos aquellos con los que no
he podido o no he sabido caminar
estos últimos años.*

*Sólo yo sé lo que añoro
ese camino, que ya no volverá.*

Nada vale tanto la pena.

En la ciencia económica la verdad no es siempre lo que existe; muchas veces es lo que puede manejarse mediante métodos aparentemente científicos.

El Nuevo Estado Industrial
J.K. Galbraith

Agradecimientos

Quiero dedicar esta página a mostrar mi agradecimiento a quienes me han ayudado en este proyecto.

Al Departamento de Economía e Historia Económica de La Universidad de Salamanca por apoyar financieramente parte del trabajo, en el marco del proyecto “Estudio sobre el pensamiento económico de la denominada Escuela de Salamanca o del entorno económico en que se desarrolla durante los siglos XV y XVI”.

A Jesús Rodríguez por hacer más corta la distancia entre Madrid y Albacete y, sobre todo, por dar una vez más muestra de su enorme generosidad en la última etapa de este trabajo. A Manuel Vargas por su revisión del texto. A Vicente Malabia, por abrirme las puertas a la Biblioteca del Seminario Conciliar de Cuenca. A Francisco Javier Avilés por su apoyo e interés.

A Francisco Gómez Camacho por su exigencia y sus enseñanzas. El final de la etapa no oscurece el resto del camino, por el que siempre estaré en deuda y agradecido.

A Oscar de Juan Asenjo, por una dirección tan valiente como inteligente, tan respetuosa con el autor como sensible al diálogo y al debate. Su tutoría ha sido estimulante por sus reflexiones y eficaz en sus formas; aprendiendo a trabajar no más de lo necesario, pero nunca menos de lo imprescindible.

Finalmente, y muy especialmente, mi agradecimiento a la persona que más directamente me ha ayudado y apoyado en este proyecto: mi esposa, Mari Carmen Sánchez Pérez. La compañera de camino que todo investigador desearía; inteligente en sus sugerencias, incansable en la lectura de los sucesivos manuscritos y paciente con los estados de ánimo, tan variables, que acompañan un proyecto de este tipo. Un verdadero regalo de Dios.

Índice

Índice de cuadros e ilustraciones	10
Introducción	12

PARTE I. MARCO HISTÓRICO, BIO-BIBLIOGRAFÍA Y ENTORNO CIENTÍFICO

Capítulo 1. La España imperial en tiempos de Juan de Lugo	23
1.1. De Felipe II a Felipe IV: poder y declive.....	24
1.2. Dinero, precios y finanzas reales	27
1.2.1. La “revolución de los precios”.....	27
1.2.2. La Hacienda Castellana.....	30
1.3. Ferias, mercaderes, cambistas y banqueros.....	38
1.3.1. La dinámica mercantil y financiera de las ferias castellanas.....	38
1.3.2. La Corona, los asentistas y la licitud del interés.....	43
1.3.3. Los actores financieros.....	45
1.4. Conclusión	49
Capítulo 2. Vida y obra de Juan de Lugo	51
2.1. Notas biográficas	51
2.1.1. Nacimiento, familia y años de formación.....	51
2.1.2. Años de docencia	54
2.1.3. Rasgos personales.....	56
2.1.4. Juan de Lugo, Cardenal.....	57
2.2. La obra de Juan de Lugo.....	59
2.2.1. De iustitia et iure	59

2.2.2. Disputas sobre el mutuo y la usura, la compra-venta y los cambios.....	63
2.3. Principales estudios sobre la obra económica de Juan de Lugo	65
2.4. Conclusión	67
Capítulo 3. Contexto científico-intelectual.....	68
3.1. Corrientes de pensamiento influyentes en Lugo.....	69
3.1.1. La escolástica española en el Siglo de Oro	70
3.1.2. Nominalismo y pensamiento económico	72
3.1.3. Doctores escolásticos y análisis económico	77
3.1.3.1. Consideraciones acerca de la “Escuela de Salamanca”.....	78
3.1.3.2. Florecimiento y declive del pensamiento económico de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII.....	80
3.1.3.3. El legado del análisis económico escolástico	82
a) La relación entre afluencia de metales preciosos e incremento de precios	84
b) La Teoría subjetiva del valor-utilidad	87
3.1.3.4. El “olvido” del análisis escolástico por los economistas.....	89
3.1.3.5. Fuentes y método.....	91
3.1.3.6. Temas de estudio y principales aportaciones al análisis económico.....	94
3.2. Consideraciones epistemológicas sobre el análisis económico escolástico.....	95
3.2.1. Moral y economía	95
3.2.1.1. La separación entre moral y economía.....	100
3.2.1.2. Ciencia económica y responsabilidad moral.....	101
a) Causalidad en economía	102
b) Responsabilidad moral de los individuos	103
3.2.2. Ley natural y análisis de casos.....	105
3.2.2.1. Definición.....	106
3.2.2.2. Conocimiento de la ley natural y toma de decisiones.....	107
3.2.2.3. Historicidad de la ley natural.....	108
3.2.2.4. La “recta razón”	110
3.2.2.5. La raíz filosófica de la ley natural: el nominalismo.....	111
3.2.3. Sobre la Justicia y la equivalencia en las transacciones económicas	113
3.2.4. Licitud e ilicitud del negocio económico	116
3.3. Conclusión	118

PARTE II. TEORÍAS DEL PRECIO JUSTO, DEL DINERO Y DEL INTERÉS

Capítulo 4. La teoría del precio justo	123
4.1. Consideraciones iniciales: la justicia y el contrato de compra-venta	123
4.2. Teoría subjetiva del valor-utilidad	125

4.3. La estimación común y el precio justo	130
4.3.1. Ajustes a la estimación común del precio justo.....	136
4.3.1.1. <i>El tratamiento de la información</i>	137
4.3.1.2. <i>Expectativas económicas</i>	143
4.3.1.3. <i>Mercado de futuros</i>	145
4.3.1.4. <i>Número de sujetos: monopolio y precio justo</i>	149
4.4. Precios legales y precios naturales.....	152
4.4.1. Precio vulgar o natural	153
4.4.2. Precio legal.....	158
4.4.3. Relación entre precio legal y precio natural: La controversia sobre la tasas.....	161
4.5. Restitución: el retorno a la justicia en caso de precio injusto.....	168
4.6. Conclusión	170
Capítulo 5. El pensamiento monetario	174
5.1. Origen y funciones del dinero	175
5.2. Sobre el valor de las monedas	178
5.2.1. Valor natural y valor legal.....	178
5.2.2. La acuñación de las monedas y la alteración del valor del dinero	187
5.2.3. Valor extrínseco y valor intrínseco.....	191
5.3. Doctrina sobre los cambios	192
5.3.1. El poder adquisitivo de las monedas.....	196
5.4. Dinero, activos financieros y liquidez	198
5.5. Conclusión	199
Capítulo 6. El análisis de la usura	201
6.1. Introducción: La dimensión lógica del razonamiento	201
6.2. Metodología del estudio	206
6.3. El concepto de usura.....	206
6.3.1. El contrato de mutuo	207
6.3.2. Definición de usura.....	208
6.3.2. Clases de usura	209
6.4. Argumentos contra la usura.....	209
6.4.1. La esterilidad del dinero.....	211
6.4.2. Dimensión legal de la usura: El contrato de mutuo	214
6.4.2.1. <i>Transferencia de propiedad y el “argumento del riesgo”</i>	214
6.4.2.2. <i>La fungibilidad de los bienes</i>	216
a) <i>Uso y Consumo en los bienes fungibles. El “argumento de la consumibilidad”</i>	217
b) <i>“Devolución de otro tanto de la misma calidad y valor”</i>	220
6.4.3. Dimensión económica de la usura: el “argumento de la industria”.....	222
6.4.4. Dimensión temporal de la usura: La a-causalidad del tiempo.....	224
6.4.5. El papel de la voluntad: Necesidad y coacción.....	229

6.5. Tiempo y títulos extrínsecos: Licitud e ilicitud del cobro de intereses	235
6.6. Conclusión	236

PARTE III. EPÍLOGO: LAS IDEAS ECONÓMICAS DE LUGO EN PERSPECTIVA COMPARATIVA

Capítulo 7. Lugo y la escolástica tardía	242
7.1. Autores influyentes en Juan de Lugo	243
7.2. Teoría del precio justo	246
7.3. El pensamiento monetario.....	248
7.4. El análisis de la usura	251
7.5. Conclusión	255
Capítulo 8. Lugo y el análisis económico contemporáneo.....	256
8.1. El marco económico de referencia	257
8.2. Ciencia positiva y moral: la causalidad de los agentes.....	259
8.3. La teoría de los precios	260
8.3.1. Visión general de la moderna teoría de los precios.....	260
8.3.2. La Teoría de los precios moderna y escolástica en perspectiva comparativa.	262
8.3.3. Precio justo y precio de equilibrio	268
8.4. La teoría cuantitativa del dinero	272
8.5. Teoría del interés.....	276
8.6. Escuela Austriaca.....	278
8.7. Conclusión	279
Capítulo 9. Conclusiones.....	281
Apéndice A. Secciones de las disputas del mutuo y la usura, la compra-venta y los cambios	288
Apéndice B. Cuadro cronológico de Juan de Lugo	292
Referencias bibliográficas.....	296
1. Fuentes primarias.....	296
2. Bibliografía complementaria	297
Índice de nombres	320

Índice de cuadros e ilustraciones

Cuadro 1. Contribuciones a la Real Hacienda de los territorios del imperio en 1616	32
Cuadro 2. Tratados leídos en Roma	55
Cuadro 3. Disputas <i>De iustitia et iure</i> contenidas en el Tomo I	62
Cuadro 4. Disputas <i>De iustitia et iure</i> contenidas en el Tomo II	63
Cuadro 5. Problemática de la devaluación de la moneda	180
Cuadro 6. Causalidad del tiempo y fungibilidad	226
Cuadro 7. Argumentos contra la usura	237
Cuadro 8. Cronología de Juan de Lugo y principales datos históricos	292
Ilustración 1. Sumas gastadas por España en su política bélica en Europa entre 1580-1626	35
Ilustración 2. Plazas y ferias de cambio con las que negociaban las españolas en el S. XVI	43
Ilustración 3. Retrato de Juan de Lugo en su despacho	57
Ilustración 4. Portada del tratado <i>De iustitia et iure</i>	61
Ilustración 5. Los márgenes del precio justo	154
Ilustración 6. Determinación del precio legal	165

Ilustración 7. Dinámica del precio justo.....	173
Ilustración 8. Devaluación moneda Vellón	185
Ilustración 9. Tipos de cambio.....	193
Ilustración 10. Datos sobre autores citados por Lugo en <i>mutuo y usura, compra- venta y cambios</i>	244
Ilustración 11. Grado de acuerdo de Juan de Lugo respecto a Salas, Molina y Lesio	245
Ilustración 12. Precio justo y precio de mercado.....	270

Introducción

Justificación de la elección del tema y objetivos

En el año académico 94/95 el profesor Francisco Gómez Camacho impartió un curso de doctorado en la Facultad de CC. Económicas y Empresariales (ICADE) de la Universidad Pontificia Comillas, que bajo el título “Aproximación a la racionalidad económica” pretendía profundizar en el tipo de racionalidad que había definido y definía el desarrollo de la ciencia económica. En el marco de ese curso hube de preparar una comunicación en la que se analizaba y comparaba “El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca y el de la economía clásica”. Este trabajo me llevó a nuevas y desconocidas lecturas sobre el pensamiento económico español. De entre todas esas lecturas el seminal capítulo que dedica Schumpeter a la “Sociología y economía escolásticas” (Schumpeter 1994: 121-46) fue decisivo para la elección del tema de la presente tesis. Recordemos uno de los pasajes más citados:

En los sistemas de teología moral de estos escolásticos tardíos [Molina, Lesio y Lugo] la economía conquistó definitivamente si no su existencia autónoma, sí al menos una existencia bien determinada; éstos son los autores de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los “fundadores” de la economía científica. Aún más: las bases que pusieron para un cuerpo útil y bien integrado de instrumentos y proposiciones del análisis fueron más sólidas que gran parte del trabajo posterior... (Schumpeter 1994: 136)

De entre los tres autores señalados por Schumpeter, la elección se decantó por Juan de Lugo.

El objeto principal de la tesis, como recoge su título, es el pensamiento económico de Lugo. Y más concretamente sus teorías del precio justo, del dinero y de la usura. Cada una de ellas va a ser estudiada por separado y desde enfoques metodológicos distintos. La tesis se plantea, pues, como una triple aproximación, un triple “asalto” a las ideas económicas de Lugo:

- En primer lugar, abordaremos la teoría del precio justo; para ello analizaremos los diversos elementos que la integran y de qué forma se interrelacionan, con el propósito de mostrar la coherencia y la lógica interna de su razonamiento. **[Enfoque analítico].**
- Una segunda aproximación recae sobre el pensamiento monetario. Aquí; se presentan las ideas de Lugo sobre el dinero y su valor y sobre la práctica de los cambios. **[Enfoque descriptivo].**
- El tercer “asalto” al pensamiento de Lugo se centra en su análisis de la usura. El estudio se hace desde una perspectiva comparativa. Apoyándonos en los trabajos de Langholm (1984, 1998) trataremos de comparar los argumentos contra la usura esgrimidos por los doctores escolásticos de los siglos XIII y XIV, con los aducidos por nuestro autor. Todo ello con el propósito de ver en qué medida evolucionó la doctrina sobre la usura entre el siglo XIII y el XVII. **[Enfoque comparativo].**

Si bien lo anterior constituye el objeto fundamental, una monografía de este tipo no puede prescindir de cierto análisis comparativo entre Lugo y otros autores escolásticos.

Juan de Lugo es comúnmente considerado como el último gran representante

del renacer escolástico español, al menos en lo que a pensamiento económico se refiere (Grice-Hutchison 1982: 135; Roover 1957: 119). Lugo escribió ya a mediados del siglo XVII, cuando nuevas corrientes filosóficas se extendían por Europa ganando terreno al escolasticismo. En este sentido sería interesante ver si este nuevo contexto influyó sobre Lugo o se mantuvo estrictamente fiel a la ortodoxia de la tradición en la que se había formado.¹ Apoyándonos en el estado actual de las investigaciones sobre los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII intentaremos situar a Lugo frente a otros doctores de esta corriente, especialmente frente a Molina por ser de las figuras más destacadas de este grupo y por las continuas citas de su obra que hace el propio Lugo. De este análisis podremos inferir algunas conclusiones sobre el periodo final de la escolástica y cómo enlaza, si en algún modo lo hace, con corrientes intelectuales posteriores.

En resumen, con este trabajo se pretende un doble objetivo. Comparar a Lugo en relación con los autores doctrinalmente más cercanos y, primordialmente, presentar las teorías del precio justo, del dinero y del interés de Juan de Lugo; intentando incidir y mostrar, de una parte, la articulación lógica de los elementos que las integran y, de otra, la coherencia existente entre esas teorías y la visión y el modo de entender la realidad que tenía Juan de Lugo. Una visión, como comprobaremos, no tan primitiva como podría parecer:

Most readers will be struck by their “modernity”. Of course, they were late scholastics and lived in or near the centres of early capitalism. Before their eyes was a reality that, so far as the fundamental categories of the capitalist economy are concerned, did no differ so very greatly from ours. There were money markets and speculators. There was the negotiable paper, big business, high finance. *If those Schoolmen rose from the dead today, they would readily understand our world and be quite prepared to take part in the discussion of its problems.* (Schumpeter 1948, viii)

¹ Para Langholm (1988: 75) la postura de Lugo respecto al problema de la involuntariedad del prestatario en relación con la transferencia de propiedad de las usuras al prestamista le sitúan en una nueva era emergente en Europa y le alejan del corazón de la doctrina escolástica. Sobre esta cuestión volveremos más adelante en el capítulo sobre la usura (*infra* 284ss).

Límites

Como ya hemos indicado, el objeto del presente estudio es analizar el pensamiento económico de Lugo, centrándonos en tres teorías: la del precio justo, la del dinero y la del interés. No nos detendremos, por tanto, en otros temas desarrollados por Lugo, también de carácter económico, pero ajenos a los propuestos como son los impuestos, la propiedad privada, la deuda pública, el comercio, los beneficios... Hemos realizado esta selección teniendo en cuenta que las cuestiones seleccionadas recogen las contribuciones fundamentales de la escolástica al pensamiento y al análisis económico, al menos según el estado actual de los estudios sobre estos autores. La mayoría de los investigadores se han centrado en estas teorías, consideradas como las más estrictamente económicas y las que han dejado la herencia más permanente desde el punto de vista de los logros analíticos; particularmente la concepción subjetiva del valor-utilidad y la primera formulación de la teoría cuantitativa del dinero (Grice-Hutchison 1993: 19). De otro lado la teoría sobre la usura fue, tal vez, la que más páginas consumió entre los doctores y la que les supuso un mayor esfuerzo analítico desde el punto de vista económico en su intento de diferenciar entre intereses lícitos e injustos (Noonan 1957; Langholm 1984). Por todo ellos hemos considerado que la correcta presentación del pensamiento económico de Lugo –objeto principal de la tesis– ha de centrarse sobre estas tres cuestiones.

El segundo límite lo vamos a fijar en relación con la existencia o no de una revolución, un cambio de paradigma entre los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII y la Escuela Clásica de Economía. En consecuencia tampoco entraremos en la polémica sobre si el precio justo escolástico es un concepto similar al precio de mercado liberal o no.² La investigación

² Sobre el cambio de paradigma entre la escolástica tardía y la escuela clásica puede verse, a modo introductorio, el artículo de Gómez Camacho (1998b). Véase también Langholm (1998: ca 5)

epistemológica sobre autores y escuelas que sería necesaria para aportar conclusiones mínimamente sólidas superan los objetivos que nos hemos planteado.

Tampoco nos detendremos en la “Escuela de Salamanca” y la polémica sobre si existió o no dicha “Escuela”. Agrupar a los doctores escolásticos de los siglos XVI y XVII bajo el epígrafe de “Escuela de Salamanca”, requeriría profundizar en el pensamiento de cada uno de ellos y buscar los puntos comunes que permitirían hablar de escuela y aquellos otros que no. Establecer una conclusión en este sentido escapa al objeto de nuestra tesis. No obstante, haremos unas breves consideraciones, ineludibles por otra parte al estudiar a un autor de este periodo, sobre la “Escuela de Salamanca”. Allí profundizaré en lo aquí esbozado (*infra* 78ss).

Marco teórico referencial

Reflexionando sobre el proceso científico, reconoce Schumpeter que en todo esfuerzo analítico siempre existe una determinada “visión” de la realidad (Schumpeter 1994: 78). Este concepto será el punto de partida teórico de la presente tesis.

Según la exposición de Schumpeter (1994: 78), el término visión antecede temporalmente al análisis. Así, visión es aquel «acto cognoscitivo preanalítico... que suministra el material bruto del esfuerzo analítico»; es decir, suministra un conjunto de fenómenos, dignos de ser estudiados, según nuestro modo de ver y entender la realidad. Por otra parte, este concepto no sólo aparece en el estadio inicial de cada disciplina científica, sino que surge sucesivamente cada vez que se modifique la forma de ver y entender la realidad.

Es interesante observar que esta visión no sólo tiene que anticiparse históricamente al nacimiento del esfuerzo analítico en cualquier campo, sino que también tiene que volver a introducirse en la historia de toda ciencia establecida cada vez que alguien nos enseña a *ver* cosas bajo una luz cuya fuente no se encuentra en los hechos, métodos y resultados del estado anterior de la ciencia. (Schumpeter 1994: 78)

El término “visión”, tal y como la hemos presentado, es un concepto similar al de “paradigma” o “matriz disciplinar”³ en sentido Kuhniano. Así, paradigma, para Kuhn, son aquellas:

... realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica. (Kuhn 1990: 13)

Con el transcurso del tiempo, nuevos descubrimientos, el desarrollo de nuevas teorías o de nuevos enfoques metodológicos, etc. pueden conducir al cambio total o parcial de un paradigma, a la aparición de una nueva visión. “Paradigma” y “visión” describen, por tanto, la misma idea.

Este cambio o sustitución de un paradigma por otro es lo que Kuhn (1990: 149) denomina “revolución científica”. A partir de este concepto Kuhn rechaza aquella concepción de la Filosofía de la Ciencia que considera la evolución del conocimiento como un proceso lineal y acumulativo.

Los conceptos de paradigma y revolución científica Kuhnianos ofrecen un punto de partida teórico muy útil para evaluar el papel de la doctrina de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII dentro de la historia del pensamiento económico. Si aplicamos el concepto de revolución científica al pensamiento económico de estos autores surgen dos posibles tesis, *a priori*, sobre la evolución de esta corriente y su relación con la escuela clásica: bien que existe continuidad entre los doctores escolásticos de los siglos XVI y XVII y los economistas clásicos o bien que existe una ruptura, un salto, una “revolución” entre unos y otros en el campo del análisis económico.

Entre los defensores de la primera tesis tenemos a M. Grice-Hutchison (1993: 30-47), Chafuen (1991) y Roover (1957: 116-24).

³ Aunque hablamos de “paradigma” y “matriz disciplinar” en términos equivalentes, Kuhn introdujo el segundo concepto para corregir la ambigüedad del primero. (Kuhn 1990: 279-80; Blaug 1980: 152).

Entre los defensores de la segunda se sitúan Gómez Camacho (1984: 34-40) y Langholm (1982: 280-2)

En un trabajo reciente Langholm (1998: 85-6) considera que las posturas anteriores no son tan diferentes si discernimos dentro de la corriente escolástica entre los maestros medievales y los escolásticos españoles tardíos. Para este autor, el cambio de paradigma existe en el caso de los primeros, mientras que en los segundos el salto se ve más matizado «*the School of Salamanca represents a transitional stage, wherein the doctrine of the medieval masters mingle with more liberalistic ideas about the role of the market...*»

Los conceptos señalados van a ser un instrumento útil y válido para el análisis del pensamiento de Lugo. La inclusión de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII dentro de una determinada visión permite agruparlos e individualizarlos frente a otras corrientes de pensamiento económico. Ello nos va ayudar a contextualizar a Lugo, su pensamiento y su metodología.⁴

Todos ellos compartían un mismo “paradigma científico”; todos ellos creían disponer de respuestas firmes a las preguntas claves para los entes sociales y la forma de actuar entre sí; estaban de acuerdo en cuanto a los problemas que merecía la pena plantearse y en cuanto a las técnicas más adecuadas para resolverlos; todos ellos, finalmente, aceptaban un mismo libro básico de texto para sus clases: la *Suma Teológica* de Santo Tomás. (Gómez Camacho 1981: 34-5)⁵

Considerar a los doctores escolásticos dentro de un mismo paradigma, en definitiva, permite interpretar a cada uno de ellos, y al conjunto, desde ciertos presupuestos –metodológicos, morales,...– que nos van a dar la clave para

⁴ Aplicaciones de las tesis de Kuhn a la historia del pensamiento se han intentado en diferentes ocasiones. Puede verse, entre otras: 1) S. J. Latsis (1980). Este libro recoge los trabajos de varios autores sobre los programas de investigación científica de Lakatos y su validez en la explicación del desarrollo del análisis económico. Véase especialmente los trabajos de Blaug (1980), Leijonhufvud (1980), y, Hicks, (1980). 2) Blaug, (1985).

⁵ En este sentido, señala Baeck (1998: 173) que es posible hablar de escuela entre los doctores salmantinos en la medida en que todos sus miembros se adherían a una tradición intelectual común.

comprender la concreción de su pensamiento económico. Esta uniformidad en la contextualización global de su pensamiento, se realiza sin perjuicio de la existencia de discrepancias y controversias entre los doctores, las cuáles no fueron pocas. (Gómez Camacho 1985c: 186-7).

Una vez señalada la importancia que en el ámbito teórico van a tener los conceptos de visión y paradigma en la presente tesis, convendría precisar algo más el contenido de esos términos al referirlos a la escolástica española de los siglos XVI y XVII. Es decir, convendría señalar algunos rasgos definitorios de la visión o paradigma de los doctores. Sin perjuicio de otros elementos que aparecerán a lo largo de la tesis, en este momento debemos señalar dos fundamentales: el respeto a la justicia (*infra* 123ss) y la ley natural (*infra* 105ss). El primero hace referencia al requisito fundamental de los escolásticos en toda transacción económica. El segundo enlaza con la metodología aplicada por este grupo de autores: la metodología de la ley natural.

En definitiva y a modo de resumen, cabe señalar que nuestro estudio y aproximación a la obra económica de Lugo va a estar condicionada por la inclusión de este autor dentro del *paradigma* escolástico; paradigma caracterizado, entre otros elementos, por el principio de la justicia y por la metodología de la ley natural. Uno y otro configuran una determinada *visión* de la realidad y constituyen el marco referencial del pensamiento de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII, en general, y de Lugo, en particular. Éste será nuestro punto de partida teórico y así conviene explicitarlo.

Método y fuentes

El método utilizado durante el desarrollo de la presente investigación ha sido el *análisis de contenido* de los tratados de Lugo, sobre los que versa la presente tesis. El objetivo que se persigue adoptando este enfoque es conseguir una aproximación completa, contextualizada y directa a su doctrina; es decir, una aproximación que

considere el entorno histórico y se centre en las fuentes primarias.

Para ello, en primer lugar, se realizó un estudio sobre el contexto histórico en que vivió Juan de Lugo, centrándonos en los aspectos transaccionales (compraventa), monetarios y financieros. En segundo lugar, la investigación se dirigió al estudio bio-bibliográfico del autor. En un tercer momento, se trató de delimitar las corrientes de pensamiento y autores principales que influyeron en Lugo. Finalmente, se abordó el estudio de la obra de Lugo, buscando delimitar, extraer y relacionar los distintos elementos componentes de las teorías del precio justo, del dinero y del interés. A grandes rasgos la tesis se estructura según los pasos descritos.

Las Fuentes utilizadas han sido las disputas sobre el mutuo y la usura, la compraventa y los cambios pertenecientes al tratado *De iustitia et iure* de Lugo. La edición empleada ha sido la que realizó Luis Vivés de las obras completas de Lugo en los años 1868-69 (*infra* 59ss).

Además de las dificultades que acompañan a cualquier tesis, en ésta aparecía una adicional: el latín. No existe ninguna traducción al castellano publicada de las disputas mencionadas y que sirven de base al presente estudio. Durante mis cursos de doctorado en la Universidad Pontificia Comillas el Profesor Gómez Camacho me proporcionó las traducciones de los textos señalados, realizadas por un equipo de traductores de dicha universidad.⁶ Mis conocimientos de latín junto con estos textos me han permitido sortear esta dificultad.

⁶ Estas traducciones formaban parte de un proyecto global de publicación de textos económicos de los doctores españoles de los siglos XVI y XVII que la Universidad Pontificia Comillas esperaba ofrecer con ocasión del V Centenario del Descubrimiento de América. Algunas traducciones vieron la luz (Molina 1989, 1991; Soria 1992) pero otras no, entre ellas las de Lugo (Molina 1989: IX).

Estructura general del trabajo

El trabajo aparece dividido en tres grandes bloques:

El primero busca conseguir la adecuada ambientación, el marco desde el cual ha de leerse y entenderse el segundo. Aquí se describe la realidad histórica y económica que conoció Juan de Lugo, su vida y obra, así como las corrientes de pensamiento que influyeron más directamente en él. No nos detendremos, por tanto, en otras corrientes o autores importantes dentro del panorama europeo de los siglos XVI y XVII, pero muy alejadas o poco influyentes en la escolástica española.

Su finalidad introductoria nos libera de profundizar en las ideas, datos y hechos presentados; de otra manera, desenfocaríamos el tema de la tesis, deteniéndonos en lo accesorio o alargándola innecesariamente.

En el segundo se desarrolla propiamente el objeto de la tesis y se exponen los resultados de la investigación realizada. Constituye el cuerpo central de la tesis. A lo largo de tres capítulos trataremos de adentrarnos en las teorías del precio justo, el dinero y el interés de Lugo

En el tercer bloque se pretende comparar lo aprendido sobre Lugo con otros doctores contemporáneos y con el análisis económico actual. Además incluye el capítulo final de conclusiones.

Finalmente, se presentan las referencias bibliográficas que, en mayor o menor grado, han ayudado a la elaboración de este trabajo. También se recogen una serie de apéndices que aportan información adicional al estudio realizado.

PARTE I

MARCO HISTÓRICO, BIO- BIBLIOGRAFÍA Y ENTORNO CIENTÍFICO

Capítulo 1

La España imperial en tiempos de Juan de Lugo

El Cardenal Juan de Lugo (1583-1660) vivió en tiempos de los reinados de tres soberanos de la casa de Austria, Felipe II (1556-1598), Felipe III (1598-1621) y Felipe IV (1621-1665) y, aunque no fue testigo del declive que se produciría con Carlos II “el hechizado” (1665-1700),⁷ sí que presencié la crisis del año 1640 –«el más fatal de la Monarquía hispánica» según Domínguez Ortiz (1996: 314). Esta crisis fue el reflejo de la pérdida de poder, de la fragmentación y de la debilidad en que iba incurriendo, poco a poco, el imperio español. Tal vez la más importante y “fatal” pero no la única. Sin embargo, no todo fue oscuridad y decadencia, también hubo esplendor y fortaleza, un siglo de oro. El periodo es amplio y complejo. Recorramos brevemente sus notas más características.

⁷ «En la persona infeliz y neurótica de Carlos II, la monarquía española se vio reducida a una burla de su grandeza anterior.» Lynch (1993: 311-2).

1.1. De Felipe II a Felipe IV: poder y declive

En el año 1556, el emperador Carlos V, exhausto tras casi cuarenta años de reinado y luchas, y desilusionado ante su fracasado intento de unir a toda la cristiandad bajo el poder imperial, se retiró al monasterio de Yuste. Esta retirada estuvo precedida por una serie de abdicaciones en favor de su hermano Fernando I y su hijo Felipe II. En virtud de las mismas, su hijo heredó las coronas de Castilla y Aragón, el reino de Nápoles, la América española, Flandes y el Franco Condado. (Tussel 1988: 92).

La herencia de Felipe II no fue solamente territorial; junto con las posesiones, Carlos V legó a su hijo, entre otros problemas sin resolver, las disputas con Francia y con los Países Bajos, el problema del dominio mediterráneo del Islam y el conflicto protestante (Lynch 1992: 217ss.). Ahora bien, el problema más importante no fue geopolítico, sino financiero. Al llegar al trono, Felipe II se encontró con unas arcas vacías y unos ingresos hipotecados por adelantado hasta el año 1560 (Carande 1990b: 138-41; 1990c: 469).

Esta pesada carga financiera acompañaría al nuevo soberano en su reinado, condicionando su política exterior y su capacidad de maniobra (Lynch 1992: 174ss). El propio Felipe II confiesa en carta dirigida al Cardenal Granvella el 27 de diciembre de 1559:

Creed que he deseado mucho proveer para ay [para los Países Bajos] todo lo que sé que es menester..., más yo os prometo que he hallado lo de acá peor que lo de allá y imposibilitado por agora, no solo para lo de allá, mas aun para lo de acá, y para cosas tan pequeñas que os espantaríades si los viésedes, y que os confieso que nunca allá pensé que pudiera ser de esta manera, y por esto no he hallado otro remedio sino el de mi dote... (Citado por Braudel 1987: II, 421).

Felipe II hubo de enfrentarse a numerosos problemas, tanto interiores –guerra de las Alpujarras, problemas financieros, escaso compromiso de las regiones periféricas en la política imperial...–, como exteriores –Contrarreforma, Francia, Inglaterra, Países Bajos, Turcos en el Mediterráneo–; no obstante todos

estos desafíos, bajo el reinado de Felipe II se completó la unidad peninsular, se mantuvo el poder militar y se preservó el imperio americano con todo el caudal de recursos que el mismo aportaba. Las más de cuatro décadas de gobierno del Rey Prudente fueron un periodo de calmas y tempestades. En cualquier caso la “España imperial” «parecía encontrarse si no en la aurora, al menos en pleno mediodía de su aventura.» (Vilar 1992e: 333).

Felipe III inició su reinado con unas condiciones financieras aún más desastrosas que las que halló su antecesor. Tras más de cuarenta años como soberano, Felipe II legó una deuda cinco veces superior a la que él encontró en 1556 (Lynch 1992: 174). Las dificultades financieras obligaron a Felipe III y a su valido, el duque de Lerma, a firmar treguas con Inglaterra (1604) y con los Países Bajos (1609). En el interior, la situación devino más conflictiva con las protestas secesionistas de Cataluña y Portugal y la masiva expulsión de los moriscos. A esta caótica situación político-financiera hay que añadir la escasa personalidad del rey, de quien su propio padre amargamente afirmó: El cielo, que tantos dominios me ha dado, me ha negado un hijo capaz de gobernarlos; temo que me lo gobernarán.» Realmente así fue, dando lugar «a la más bochornosa dejación de autoridad a favor de un valido (Domínguez Ortiz 1996: 299).⁸

Durante el reinado de Felipe IV –monarca con más carácter e inteligencia que su padre, pero con igual falta de constancia para ejercer directamente el poder– (Lynch 1993: 81-3) empezaría a fraguarse el ocaso de la hegemonía española. La reanudación de la guerra en los Países Bajos (1621), los enfrentamientos con Francia e Inglaterra y la participación en la “Guerra de los treinta años”, en apoyo del emperador Fernando II por fidelidad dinástica,

⁸ Añade Domínguez Ortiz (1996: 299-300) que Felipe III «había abandonado en sus manos el gobierno hasta el extremo de ordenar a los consejos que recibieran como suyas las disposiciones que les transmitiera el valido, y que su firma tuviera el mismo valor que la del rey, una monstruosidad que no se había dado nunca antes ni volvió a producirse, y que nos obliga a poner en duda el equilibrio constitucional de poderes...»

supondrían un supremo esfuerzo para España –reducida a Castilla en lo tocante a disposición de recursos para la política imperial–, muy debilitada económica y demográficamente (Vázquez de Prada 1978: 93, 320-22; Domínguez Ortiz 1996: c. 7). Mientras se luchaba en Europa, en el interior las cosas no iban mejor. En 1640, los alzamientos secesionistas Catalán, Portugués y Andalúz supondrían el fracaso de la política hegemónica e imperialista de Olivares y provocaron su caída como valido del rey. Paralelamente, durante los años 1638-1641 se produjo un gran hundimiento del comercio trasatlántico que empeoró las maltrechas finanzas de la corona y, en general, la situación económica (Lynch 1993: 143-4).

El año 1640 fue un punto de inflexión que marcó la decadencia del poder español (Domínguez Ortiz 1996: 312-22; Lynch 1993: 121-156). La Paz de Westfalia (1648) y la de los Pirineos (1659) subrayarían esa decadencia político-militar. La primera sancionaba el declive de los Habsburgo y la modificación del mapa europeo de poderes vigente desde Carlos V. La segunda «consagraba la hegemonía francesa en Europa y la decadencia española.» (Tussel 1988: 112).

La economía, al igual que la fortaleza del imperio, tuvo también su ciclo, su auge y su declive. Al objeto de la presente monografía, no nos interesa tanto detenernos en el estudio de la coyuntura económica de los siglos XVI y XVII, cuanto en las características más relevantes de la realidad monetaria y financiera de dicho periodo. Serán las prácticas contractuales y económicas de los mercaderes, cambistas y banqueros, más que el ciclo económico, lo que motive la reflexión y el análisis de Juan de Lugo. En consecuencia, al esbozar el marco histórico-económico de Lugo dejaremos de lado aspectos como la demografía, la industria, la agricultura, los flujos comerciales... y nos centraremos en su dimensión monetaria y financiera, con especial atención sobre las ferias y sus protagonistas.

1.2. Dinero, precios y finanzas reales

La copiosa literatura sobre temas económicos que nos dejaron los doctores escolásticos no fue fruto exclusivo de un razonamiento especulativo y abstracto; también surgió de la observación y análisis del mundo en que vivieron. El florecimiento de esta literatura en los siglos XVI-XVII y el hecho de deberse principalmente a autores españoles no es, en modo alguno, ajeno al dinamismo y complejidad de la realidad mercantil, monetaria y financiera alcanzada en la monarquía hispana en dicho periodo (García Sanz 1998). Veamos algunos rasgos definitorios.

1.2.1. La “revolución de los precios”

Es de sobra conocido que Hamilton pasó varios años en la Casa de Contratación de Sevilla, así como en hospitales, conventos y otras instituciones españolas, dedicado a la recopilación de datos estadísticos sobre movimientos de precios y llegada de metales preciosos del Nuevo Mundo a España durante los siglos XVI y XVII. Las cifras recogidas por Hamilton han servido para mostrar el importante proceso inflacionario⁹ –que él describió como “revolución de los precios”– que se vivió en España durante ese periodo, así como el paralelismo existente entre el incremento de precios y la llegada de los metales preciosos americanos.

Según los datos proporcionados por Hamilton, entre el siglo XVI y mediados del siglo XVII, se registró oficialmente¹⁰ la llegada desde la América hispana de 181.333.180 gramos de oro fino; cifra elevada, pero realmente insignificante si la

⁹ El incremento del nivel de precios fue muy importante según los parámetros de aquella época, pero no si se comparan con las inflaciones actuales. Así, el promedio de crecimiento de los precios entre 1501-1562 fue de un 2,8 %, promedio que descendió al 1,3% en el periodo 1562-1600 (Nadal 1959: 512-3).

¹⁰ Es de suponer que a través del contrabando, la piratería y el comercio directo, que eludía el monopolio oficial de la Casa de Contratación de Sevilla, las cantidades que llegaron a España y Europa fueron aún mayores (Nadal 1959: 515).

comparamos con la de la plata, principal tesoro que América ofreció a Europa. Entre los años 1503 y 1650, 16.886.815.303 gramos de plata fina entraron en España por conductos oficiales (Hamilton 1983: 55).

Paralelamente a esta llegada de metales preciosos, se produjo un importante crecimiento de los precios que Hamilton (1983: 206, 216) cifra en un 107,61 por ciento, entre 1501 y 1550, y un 97,74 por ciento, entre 1551-1600. El alza posterior ocurrida entre 1601-1650 fue, aproximadamente, menos de la mitad de las anteriores y debida, sobre todo, a la adulteración de la moneda (Hamilton 1983: 235); es lo que se conoce como “la inflación de vellón”.¹¹

Estos resultados llevan a Hamilton a hacer depender el incremento de precios principalmente de la circulación metálica.¹² Nuevos autores han revisado y corregido las cifras, resultados y conclusiones de los estudios de Hamilton (Vázquez de Prada 1978: 713-14; Ruiz Martín 1970: 129-30). En relación con las causas del fenómeno inflacionario, se han alzado voces que niegan el componente exclusivamente metálico del mismo. Así, Jordi Nadal (1959) ha mostrado cómo el

¹¹ El vellón fue una moneda de aleación de cobre y plata, en un principio, y finalmente, sólo de cobre, acuñada en enormes cantidades por Felipe III y Felipe IV para hacer frente a los problemas financieros de la hacienda. La acuñación en masa de esta moneda provocó importantes procesos inflacionarios, de naturaleza casi exclusivamente monetaria (Hamilton, 1983: 225-35; Vázquez de Prada 1978: 640-52).

En torno al problema del envilecimiento de la moneda destaca la obra de Juan de Mariana (1536-1624). En su tratado sobre la moneda de vellón (Mariana 1987) arremete contra la práctica de la adulteración de la moneda. Dos son los argumentos que esgrime. En primer lugar, porque atenta contra la ley natural: el rey no es dueño de los bienes de los súbditos y no puede actuar sobre ellos sin su consentimiento; la alteración del valor de la moneda es equiparable a quitar una parte de los bienes. En segundo lugar, por razones económicas: la adulteración conduce a la inflación y al descenso de la actividad comercial. Sobre Mariana véase el ya clásico estudio de Laures (1928); también Lizuka (s.f.)

¹² «La estrecha correlación existente entre el aumento del volumen de las importaciones de caudales y el alza de los precios de las mercancías durante el siglo XVI... demuestra sin lugar a dudas que “las ricas minas de América” fueron la causa principal de la revolución de los precios en España.» (Hamilton 1983: 317).

Los estudios de Hamilton han servido para apoyar, con la evidencia empírica que arrojan las cifras históricas, la teoría cuantitativa del dinero, que establece una relación directa entre masa monetaria y nivel de precios. (Friedman 1996: 15). Sobre la teoría cuantitativa del dinero volveremos más adelante (*infra* 272).

incremento relativo de precios es mayor en la primera mitad del siglo XVI, cuando las llegadas de metales eran menores, que en la segunda, cuando se produjo el gran aluvión. Pierre Vilar (1978: 103) sostiene que la teoría cuantitativa en su forma más “ingenua” no es aplicable, pues la circulación del metal monetario en el siglo XVI se multiplicó por 8 o 10 mientras que los precios en Sevilla, foco de la llegada de metales y «punto más sensible de la “revolución de los precios”», sólo se cuadruplicaron. Braudel y Spooner (1977: 660), por su parte, señalan que, dada la cantidad de metales existentes en Europa antes del aluvión de metales americano, es necesario acudir también a la velocidad de la circulación y no sólo a la cantidad de dinero para explicar los movimientos de precios. Recientemente, Antonio Miguel Bernal (1999) presenta una inflación por efecto del comercio colonial y antecedente de la llegada de las remesas.¹³

Las anteriores conclusiones no niegan la influencia que tuvieron el oro y la plata en el incremento de precios; simplemente cuestionan que su llegada a España sea el único factor desencadenante de la inflación.¹⁴ Es decir, cuestionan la exactitud de la ecuación cuantitativa del dinero en sus términos más estrictos.

Resumiendo: la revolución de los precios fue un enorme proceso inflacionario que se produjo en España –y Europa– durante el siglo XVI y la

¹³ «... desde los puertos bajo andaluces se tenía una clara noción de lo que significaban, en términos de ganancias y riesgos, las expediciones a los archipiélagos de Azores y Canarias en busca de orchilla, esclavos, etcétera, a Guinea, Cabo Verde y Berbería en busca del oro del Sudán y de esclavos, etcétera, operaciones habitualmente en parte, o en su totalidad, a crédito; de ahí que los partícipes tratasen de optimizar sus inversiones y los riesgos asumidos, lo que para unos podría conseguirse por la elevación del precio de los suministros y vituallas vendidos al fiado y para otros por los recrecidos intereses aplicados a los préstamos concedidos.» (Bernal 1999: 269).

¹⁴ Morinau (Denyon y Jacquart 1985: II, 86-8) considera que es imposible establecer una relación entre llegada de metales y alza de precios, por lo que es necesario estudiar las curvas de forma aislada. Desde este punto de partida, Morinau explica los incrementos de precios en base a razones agrícolas y geográficas.

- Las épocas de malas/buenas cosechas provocan alzas/bajas en los precios del grano, y de aquí se extienden al resto de la economía.
- Los movimientos de exportación-importación de mercancías en base a las diferencias de precios, contribuyen a extender la inflación por toda Europa.

primera mitad del XVII. En la inflación influyó de manera notable la llegada de metales preciosos americanos; sin embargo, ésta no fue la única causa. En su origen han de buscarse también otros factores, más relacionados con la economía real: demográficos, agrícolas, industriales, comerciales... (Nadal 1959: 517-9).

En todo el periodo es posible distinguir tres fases bien diferenciadas:

- *1ª fase, primera mitad del siglo XVI.* Alto incremento de precios y moderada llegada de metales preciosos.
- *2ª fase, segunda mitad del siglo XVI.* Incremento de precios menor que en la fase anterior y masiva llegada de metales preciosos.
- *3ª fase, primera mitad del siglo XVII.* Alto incremento de precios y descenso progresivo en la llegada de metales preciosos. La inflación, en esta fase, se debió fundamentalmente a la acuñación masiva de moneda de vellón.

Esta realidad histórico-monetaria sería la que condicionaría y determinaría el cuantitativismo de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII.

1.2.2. La Hacienda Castellana

La Hacienda castellana, en líneas generales, vivió en situación de quiebra permanente durante los siglos XVI y XVII (Simón Segura 1991: 210-21). La enorme deuda contraída por Carlos V para sufragar los crecientes gastos de su política imperial, fue una carga que, lejos de disminuir, aumentó bajo los reinados de sus sucesores, condicionando la capacidad de maniobra de aquellos.

Felipe II inició su reinado suspendiendo pagos el primero de enero de 1557, pues «el enorme pasivo de las finanzas imperiales heredado por él era tal, que su crédito se derrumbó al embate de los primeros gastos impuestos por la reanudación de las hostilidades.» (Braudel 1987: II, 414). El recurso a la bancarrota fue, a partir de entonces, recurrente para resolver la imposibilidad de hacer frente al pago de

las deudas reales.¹⁵ Ahora bien, la suspensión de pagos no solucionaba definitivamente el problema sino que lo difería. Los decretos de bancarrota transformaban parte de la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo. Esta transformación se hacía entregando a los banqueros juros en vez de metálico, por el capital que se les adeudaba (Toboso 1987: 28). Con esta práctica de renegociación forzosa del periodo de amortización de los créditos la hacienda ganaba tiempo y aliviaba momentáneamente sus necesidades de liquidez para hacer frente a dichos créditos (Vázquez de Prada 1978: 700). En definitiva, estos expedientes tenían un cierto carácter de transitoriedad.

Nótese que hablamos de Hacienda castellana y no de Hacienda española. Castilla era el corazón del imperio. Desde ella se dirigía la política. Y también de ella era de dónde procedían la mayor parte de los recursos necesarios para su sostenimiento (Domínguez Ortiz 1985: 97). Los Austrias se proclamaban reyes de todos los reinos de España. Sin embargo, el poder más directo lo ejercieron en Castilla. En el resto de los territorios, encontraban enormes dificultades para conseguir apoyos y recursos. (Lynch 1993: 45-7). El enfrentamiento fue constante con las Cortes de las regiones periféricas para conseguir nuevos subsidios.

El siguiente cuadro recoge las contribuciones a la Hacienda de los diversos territorios del imperio en 1616.¹⁶

¹⁵ Felipe II firmaría decretos de suspensión de pagos en los años 1557, 1560, 1575 y 1596. Felipe III lo haría en 1607. Felipe IV en 1627, 1647, 1652, 1662 y 1663 (Lynch 1992: 174, 182; 1993: 51, 108, 151; Ruiz Martín 1970: 132).

¹⁶ La desigualdad contributiva no surge en la época que nos ocupa sino que era ya una constante desde siglos anteriores (Mackay 1981: 14ss).

Cuadro 1. Contribuciones a la Real Hacienda de los territorios del imperio en 1616

Corona de Aragón (Cataluña, Aragón y Valencia)	200.000	Ducados
Navarra	40.000	“
Mallorca y Cerdeña	Nada, (Todo se gasta en su defensa)	
Sicilia y Nápoles	1.000.000	Ducados
Milán	300.000	“
Flandes	1.800.000	“
Portugal, con sus indias	2.000.000	“
Total	5.340.000	“
Castilla	14.000.000	“

Fuente: VÁZQUEZ DE PRADA (1978: 70)

El desigual esfuerzo contributivo es manifiesto y no necesita más comentarios. Como señala Vázquez de Prada (1978: 50) «sobre los hombros de los súbditos castellanos, y especialmente de los menos privilegiados, descansaba la mayor parte del peso de la administración y defensa de la monarquía universal española.»

Con Felipe II, la población más afectada por los impuestos –los pecheros castellanos–, vieron incrementar enormemente la presión fiscal con el establecimiento de nuevas cargas y la modificación a la alza de otras ya existentes (Lynch 1992, 176-183). A pesar del nuevo conjunto de medidas impositivas, de las remesas de metales indianas y de otros expedientes como la venta de cargos, la confiscación de remesas de metales a cambio de juros..., el dinero nunca era suficiente para mantener las costosas guerras europeas. Continuamente era necesario acudir a los empréstitos de los banqueros, a las Cortes en busca de nuevos subsidios y a las bancarrotas y suspensiones de pagos por parte de la

Hacienda.¹⁷

La situación con Felipe III se iba a deteriorar aún más al acudir a un nuevo expediente de regularización: las manipulaciones monetarias. Consistieron, fundamentalmente, en acuñación de moneda de vellón y devaluaciones del valor de la moneda en circulación (Vázquez de Prada 1978: 47). Con estas prácticas, rehuidas hasta entonces por los grandes Austrias, se finalizaba con una tradición de moneda sólida en los territorios españoles.

Felipe III y su valido, el duque de Lerma, se resistieron a la creación de nuevos impuestos sobre la exhausta Castilla, para evitar tensiones sociales con una masa muy empobrecida. Como alternativa a esa fuente de ingresos, se decidió envilecer la moneda. Desde 1599 esta práctica se convirtió en un recurso habitual para resolver a corto plazo las necesidades de la corona (Simón Segura 1991: 216ss).

La acuñación de moneda de vellón –cobre puro o con aleación de plata–, a corto plazo, proporcionaba abundantes beneficios a la Real Hacienda.¹⁸ A largo plazo, sin embargo, las consecuencias eran netamente perjudiciales para la economía, en general, y la corona, en particular:

- desaparición del oro y la plata de la circulación;¹⁹

¹⁷ Los costes imperiales no fueron siempre bien asumidos por el pueblo cargado de tantos impuestos. Bien se afirmaba en las cortes de 1588: «¿qué tiene que ver para que cesen acullá las herejías que nosotros acá paguemos tributo a la harina? ¿Por ventura serán Francia, Flandes e Inglaterra más buenas cuanto España fuera más pobre?» (Citado por Carrera Pujal 1943: I, 217).

¹⁸ En más del 100% cifra Vázquez de Prada (1978: 640) el beneficio de la Real Hacienda por la acuñación de moneda de vellón. El marco de cobre costaba 34 maravedís y otros 34 suponían los gastos de acuñación; como las piezas acuñadas de un marco equivalían a 140 mrs. el beneficio era claro.

¹⁹ «...el vellón cuando es mucho destierra la plata y la hunde» (Mariana 1987, 64). En relación con la moneda devaluada, describe Braudel (1987: I, 711-2) cómo los holandeses trocaban con gran beneficio las monedas buenas españolas por monedas de baja calidad y falsificadas. A la vuelta escondían las monedas buenas entre la sal.

- procesos inflacionarios;²⁰
- reducción de ingresos fiscales, al pagarse los impuestos en moneda de vellón (Lynch 1993: 49).²¹

A la práctica de las acuñaciones se unió la de la manipulación de la moneda, bien mediante la reducción del metal contenido en piezas o bien aumentando por ley el valor de las mismas. Ejemplo de lo primero fue la orden del 13-VI-1602, por la que el vellón de cobre veía reducido su peso en un 50%, así con un marco de cobre se acuñaron 240 maravedís frente a los 140 anteriores; el beneficio de la operación fue del 254,43 %. Ejemplo de lo segundo fue la orden de 18-IX-1603 por la que se obligó a una reacuñación de la moneda de vellón por el doble de su valor, obteniendo la hacienda un beneficio del 100% (Vázquez de Prada 1978: 640-1). A partir de este momento, la plata tendría prima sobre el vellón y empezaría a desaparecer de la circulación (Ruiz Martín 1970: 57).

Con estas prácticas la paridad oficial entre los reales de plata y los maravedíes de vellón fue alejándose cada vez más de la realidad, debido al lucro que suponía comprar reales a cambio de vellón –moneda legal y con capacidad de saldar deudas– y exportarlos a aquellos países donde eran más apreciados. Los beneficios de la operación compensaban la prima que se pagaba por la plata.²² De esta forma el mantenimiento de una paridad oficial irreal contribuía a la salida de plata. El caos monetario era completo.

²⁰ «...las mercaderías se encarecerán todas en breve en la misma proporción que la moneda se baja.» (Mariana 1987: 69).

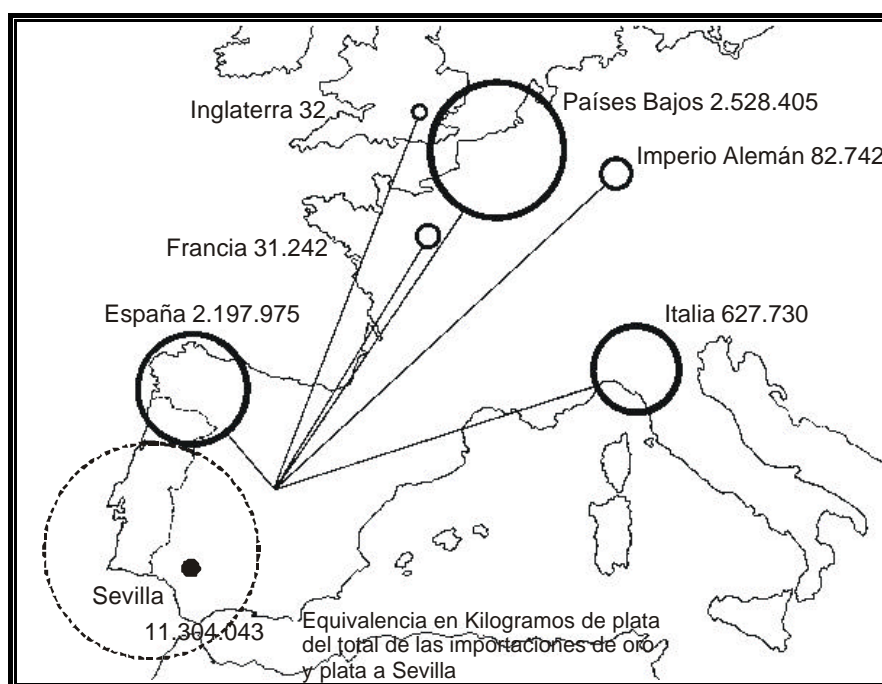
²¹ Mariana (1978: 71) señala otro “daño irreparable”: «Querrá el rey remediar el daño con poner tasa á todo, y será enconar la llaga, porque la gente no querrá vender alzado al comercio, y por la carestía dicha la gente y el reino se empobrecerá y se alterará.».

²² Por otra parte, los negociantes extranjeros compraban los reales de plata con prima a cambio de monedas de cobre. El lucro de esta operación radicaba en la mayor apreciación de los reales de plata fuera de Castilla frente a la paridad oficial entre la plata y el vellón dentro de Castilla. (Ruiz Martín 1970: 56-7; Vázquez de Prada 1978: 641-3).

Estas actuaciones no resultaban, sin embargo, suficientes y Felipe III continuó con los ya tradicionales expedientes de regularización: bancarrotas, requisa de las remesas de metales a particulares, venta de cargos, exigencia de subsidios a las Cortes, préstamos forzosos exigidos a banqueros y mercaderes, etc. para poder hacer frente a los enormes gastos de la corona.

El siguiente mapa ilustra el esfuerzo financiero que para España supuso su política bélica.

Ilustración 1. Sumas gastadas por España en su política bélica en Europa entre 1580-1626



Fuente: Vázquez de Prada (1978: 712).

Bajo el reinado de Felipe IV, el Conde-duque de Olivares intentó acometer una profunda reforma financiera –racionalizar los gastos de la administración, extender los impuestos a la nobleza, incorporar a todos los reinos de España en los esfuerzos financieros, limitar el gasto suntuario, crear un sistema bancario nacional– que acabara con los males endémicos de la Hacienda castellana. Tal intento se saldó con un fracaso y hubo de recurrirse, de nuevo, a las poco

originales y perjudiciales prácticas de monarcas anteriores para cubrir el déficit presupuestario (Lynch 1993: 105ss).

El reinado de Felipe IV también se caracterizó por las grandes manipulaciones monetarias con sucesivas medidas inflacionarias –acuñación de moneda– y deflacionistas –reducción del valor de la moneda (Vázquez de Prada 1978: 643-52). Con las primeras se respondía a necesidades urgentes de dinero; con las segundas, se trataba de adecuar el valor oficial de la moneda al de la realidad y frenar el aumento de precios.

Las cantidades de metales preciosos que llegaban de América fueron insuficientes, durante los reinados considerados, para hacer frente a los gastos. En el período de mayor afluencia la Corona no ingresó más de un 25% por este concepto (Vázquez de Prada 1978: 47).

Una balanza comercial deficitaria –debida a la desventajosa relación de precios entre España y otros países, así como a la necesidad de los comerciantes españoles de importar de Europa los bienes de consumo y equipo que las colonias demandaban y que Castilla era incapaz de suministrar– y el sostenimiento territorial del imperio –que llevó al endeudamiento de los monarcas españoles con banqueros extranjeros–, provocaron una continua saca de metales preciosos hacia el exterior (Vázquez de Prada 1978: 708). A estos dos motivos hay que añadir el ya descrito, de los beneficios que se obtenían de permutar moneda de cobre por moneda de plata y exportarla. Los españoles tomaron entonces conciencia, según una expresión popular, de ser las “indias del extranjero”:

Con poder estar [nuestros reynos] los más ricos en el mundo oro y plata que en ellos ha entrado y entra de las Indias están los más pobres *porque sólo sirven de puente* para pasarlos a los otros Reynos nuestros enemigos y de la Santa Fe Católica... (Cortes de 1588-1593, citado por Vilar 1978: 231).

Se suplicó a V.M. no entrasen en estos Reynos las buxerías, vidrios y muñecas y cuchillos y otras semejantes que entran de fuera dellos, para sacar con estas cosas, inútiles para la vida humana, el dinero *como si fuésemos Indios*... (Cortes de 1588-1593, citado por Vilar 1978: 149).

En resumen, la realidad monetaria y financiera durante la vida de Juan de Lugo estuvo caracterizada por un importante incremento del nivel de precios y por un desorden permanente en la Hacienda. Si a esto añadimos una importante actividad comercial exterior –con América y mercados europeos– e interior, el resultado es una realidad, mercantil, crediticia y financiera dinámica y compleja. Ello se tradujo en un continuo movimiento de dinero interior y exterior, así como en un incremento de los títulos crediticios y del papel moneda.

Grice-Hutchison nos retrata ese dinámico marco histórico-económico.

The opening of the American market brought a new prosperity to the motherland. With the arrival and settlement of the Spaniards in the new world, there arose a growing demand for the products of the metropolis. In compensation for the Spanish exports to the colonies, American gold and silver began to reach Spain from the beginning of the 16th century onwards. Seville, the home port of the treasure fleet, attracted businessmen from every part of Europe. A trade boom set in. (Grice-Hutchison 1993: 9-10).²³

Veamos en qué consistieron esas prácticas, llaves de la nueva prosperidad y elementos característicos del “capitalismo mercantil y financiero” que se desarrollaba en el renacimiento europeo.

²³ El aspecto negativo de estas transformaciones en los métodos de hacer fortuna es que sólo sirvieron para enriquecer a extranjeros, pues los españoles carecían de la suficiente visión para explotar las inmensas posibilidades que se brindaban desde el otro lado del océano. «For a little time fortunes could still be made in the New World by the old traditional method of conquest, the acquirement of land and booty, and the virtual enslavement of the conquered peoples. But in Spain itself things had changed. Accounting skills, quickness of intellect and knowledge of commercial practice were now the keys to prosperity. And of such training the hidalgo had but little, contenting himself with consolidating the territorial gains he had achieved in the Reconquest. The dynamic role in the economic leadership of society was assumed by the merchants families, many of Jewish or foreign origin, who knew how to exploit the changed economic situation created by the discovery of America.» (Grice-Hutchison 1993: 9-10).

1.3. Ferias, mercaderes, cambistas y banqueros

1.3.1. La dinámica mercantil y financiera de las ferias castellanas

Es de sobra conocida la importancia que tuvieron las ferias de Medina del Campo, Medina de Rioseco y Villalón como centros comerciales y financieros de carácter internacional en los siglos XV y primera mitad del siglo XVI.

Felipe Ruiz Martín (1970: 16-8) liga el apogeo de las ferias de Medina del Campo, de Rioseco y de Villalón a las dificultades que los extranjeros tenían para sacar oro o plata de España. Los desembolsos que los prestamistas hacían a la Corona se realizaban en Italia, Alemania, Francia o Países Bajos y se devolvían en Castilla. La imposibilidad de los banqueros de exportar el numerario les lleva a adquirir mercancías en las ferias, que luego exportaban. Desde 1566 los asentistas consiguen sin problemas licencias para sacar los metales y se «desentienden de las cosas». Esto explicaría, según Ruiz Martín, el declive de las ferias a partir de la segunda mitad del XVI.²⁴

A estas plazas acudían comerciantes de muy diversas procedencias, bien para vender mercaderías, bien para comprarlas, o bien para comerciar con productos futuros –aún no existentes. El negocio era abundante y la prosperidad se asentó en estas villas generando un florecimiento, no sólo económico, sino también cultural:

No es una coincidencia fortuita que en estos lugares, visitados varias veces al año por gentes oriundas de todo el mundo, arraigase, entre varias manifestaciones de la cultura, la impresión de libros y el comercio de obras de arte... De igual manera riquezas y anhelos desinteresados

²⁴ En el mismo sentido, García Sanz (1998: 40) señala que “el comportamiento de los asentistas [compra de mercaderías para venderlas en el exterior ante la imposibilidad de sacar metales] estimuló la demanda de lana, seda, aceite, vino y sal, y dio impulsos renovados a la actividad comercial y ferial. No es de extrañar que Burgos viviera la mejor etapa de la historia de su comercio precisamente entre 1525 y 1550.»

Sobre las licencias de saca concedidas a los banqueros véase Carande (1990c: 502-3).

promovieron la contratación y la percepción de rentas, o cobranza de créditos, y a las ferias acuden artífices, orfebres, pintores, tallistas, canteros, forjadores que, en aquellos días, reciben encargos adecuados a su fama. (Carande 1990a: 328-9).

La primera vocación mercantil de las ferias castellanas fue transformándose poco a poco en vocación financiera. Carlos V decidió aprovechar la prosperidad económica de las ferias en un doble sentido: de una parte, obtener crédito de los banqueros y mercaderes con los que hacer frente a las maltrechas finanzas de la Corona; de otra, centralizar el régimen de pagos del reino –tanto de la corona como privados– en estas citas comerciales. De este modo, desde 1525 los funcionarios del emperador acudían a estas ferias para efectuar los pagos de préstamos a la corona ya vencidos, y concertar otros nuevos (Vázquez de Prada 1978: 542). Las ferias mercantiles se fueron convirtiendo así en ferias de cambios y la compra-venta de mercaderías en una “fragua de cédulas”, según Tomás de Mercado.

A estas ferias van de todas las naciones, de Sevilla, de Lisboa, de Burgos, de Barcelona, de Flandes y Florencia, o a pagar seguros, o a tomar cambios, o darlos, finalmente es una fragua de cédulas, que casi no se ve blanca, sino todo letra. Las cuales son de dos maneras, unas en banco, otras en contado... (Mercado 1977: 381).

Sorprende esta descripción de Mercado hablando de un país al que aflúan caudalosos ríos de metales preciosos. ¿Hacia dónde fluía ese caudal? ¿qué gastos daban lugar a que casi no se viera ni “blanca”? La respuesta, como ya vimos, es doble: la deficitaria balanza comercial y los gastos asociados al mantenimiento del imperio. Las necesidades financieras de España eran inmensas y permanente la necesidad de numerario. La misma emperatriz Isabel de Portugal lo hace notar a su esposo, Carlos V, en carta fechada en 1538:

... en esta feria han quebrado muchos mercaderes no por falta de hacienda sino de dinero, porque no se halla un ducado, y ha habido mercader que ha tomado a razón de cincuenta por ciento, por cumplir con sus acreedores, cosa nunca vista. (Citado en Carande 1990a: 338).

Dada la escasez de liquidez existente, los mercaderes buscaron formas o medios de pago que sirvieran como sustitutivos de la moneda metálica para el desarrollo de sus negocios. Así, por ejemplo, en los libros de los banqueros que asistían a las ferias mercantiles se contabilizaban las operaciones activas y pasivas de los distintos clientes y, al finalizar la feria, se compensaban los saldos, reduciendo, de esta manera, la necesidad de pagos en metálico (Vázquez de Prada 1978: 680).

Algunos de estos [banqueros] en los lugares donde se celebran mercados solemnes y frecuentes, reciben dinero de los que acuden a ellos, y después pagan las letras de los deponentes, teniendo en cuenta en sus libros lo dado y lo recibido, y terminado el mercado reciben de cada uno de los deponentes algún estipendio, mayor o menor, según el mayor número de los negocios. (Lugo 28: 61).²⁵

En el mismo sentido Luis de Molina (1991: 146) afirma que el banquero tiene dos formas de pagar

Una, en metálico; otra, sin utilizar monedas y actuando de alguna de las formas siguientes. Transfiriendo la suma a la cuenta de un deudor del banco, donde quedará abonada; entregando una letra de cambio para un lugar que prefiera el acreedor; constituyendo al bando deudor por aquella suma respecto del acreedor que desee que se le abone el dinero en la cuenta que tiene en el banco; o en relación con otros, a quienes el acreedor transfiere el crédito y ellos prefieren ingresar el importe en su cuenta bancaria, o pagar así una deuda que tiene con el banco. (Molina 1991: 146).

La necesidad de pagos y, por tanto, de moneda metálica, prácticamente desaparecía, si por el valor de la deuda se giraban letras de cambio sobre las

²⁵ «*Horum aliqui in iis locis ubi nundinae solemniore et frequentiores celebrantur, recipiunt pecunias ad nundinas confluentium, et postea litteras eorumdem deponentium solvunt, habita in suis libris ratione dati et accepti, atque ad finem nundinarum stipendium aliquod sui laboris ab unoquoque deponentium accipiunt, plus vel minus, pro majori vel minori negotiorum numero,*»

siguientes ferias.²⁶

[...] en la feria de Medina, o en cualquier otra a donde acuden muchos para comprar mercancías, aunque son muchas las transacciones que se realizan en metálico, la mayor parte se paga mediante documentos que acreditan, bien que el banco les debe a ellos, bien que acepta pagar, quedando el dinero ingresado en el banco. Así se liquidan las operaciones por compensación de unas deudas con otras, y mediante la firma de las letras de cambio emitidas para diferentes lugares..., pues el dinero no es tan abundante como para que pueda comprarse al contado la cantidad enorme de mercancías que allí se llevan para vender, si es que se ha de pagar en metálico, no para que se puedan llevar a cabo tantos negocios. (Molina 1991: 146-7).

Si a estas operaciones –características de las ferias y derivadas de la escasez de moneda y de la seguridad que ofrecían– unimos la decisión de Carlos V de convertirlas en centro oficial de pagos, queda sobradamente explicado cómo las ferias se convirtieron en una “fragua de cédulas”.

La condición de centro de pagos influía y modificaba su dimensión temporal. Las dificultades financieras de la Real Hacienda obligaron, en numerosas ocasiones, a alargar la feria, en espera de la llegada de la flota de Indias. Sin las remesas de metales la corona no disponía de la liquidez necesaria para hacer frente a las deudas. La solución, entonces, era alargar forzosamente la duración de las ferias y conseguir así retrasar los pagos (Carande 1990a: 330).²⁷

La dilación temporal de las ferias españolas repercutía en el calendario de otras plazas, pues muchos de los pagos se diferían a otro momento y lugar

²⁶ La letra de cambio encerraba dos negocios distintos. De una parte, un préstamo de dinero –crédito. De otra, una operación de cambio de moneda, pues el pago se hacía en piezas distintas a las entregadas por el tomador de la letra. Las operaciones de negocio en torno a la letra de cambio fueron muy variadas y contribuyeron al desarrollo del sistema financiero europeo en la época que nos ocupa. Sobre la letra de cambio véase el completo estudio de Roover (1953).

²⁷ Para Vázquez de Prada (1978: 542) el progresivo predominio del aspecto financiero sobre el mercantil estaría en la base de la ruina de las ferias. Ante las prórrogas de las mismas, los hombres de negocio empezaron a rechazar los contratos y letras giradas sobre estas ferias.

mediante letras de cambio.²⁸ Esta dinámica incidía en la vinculación e interrelación financiera entre diferentes ferias europeas. Así, cada feria que se celebraba Castilla tenía su paralelo en otra en Flandes, hacia la que se diferían los pagos.²⁹

Lo anterior es muestra de la dinámica y compleja realidad financiera tejida en torno a las ferias castellanas en el XVI. Esta realidad superaba las fronteras de la monarquía española, desarrollándose una fuerte vinculación entre diferentes plazas europeas.

²⁸ Cambistas y banqueros encontraron en la letra de cambio un instrumento apropiado para hacer frente a la escasez de moneda y agilizar las operaciones mercantiles. Pero también encontraron un instrumento para lucrarse por el préstamo de dinero. En definitiva, una letra de cambio era un aplazamiento del pago, un crédito. Apoyándose en las cotizaciones de las diversas plazas, estos agentes podían esconder el lucro. Práctica injusta según los doctores, pues se obtenía un lucro por el mero transcurso del tiempo. Esta práctica era conocida como *atrancar*, *saltar o transcabargar* ferias (Barrientos García 1998: 116; Vigo 1997, 423)

²⁹ Así nos describe Molina (1991: 147-8) esta interdependencia:

«La primera de estas cuatro ferias se celebra en Medina del Campo en el mes de mayo, y en ella se montan las mesas y se abren los cambios el día 15 de julio, y las liquidaciones duran hasta el 10 de agosto. A esta feria corresponde otra en Flandes, en el mes de septiembre, en la que se montan las mesas las mesas y se abren los cambios el día 10 de noviembre, y las liquidaciones duran todo el mes.

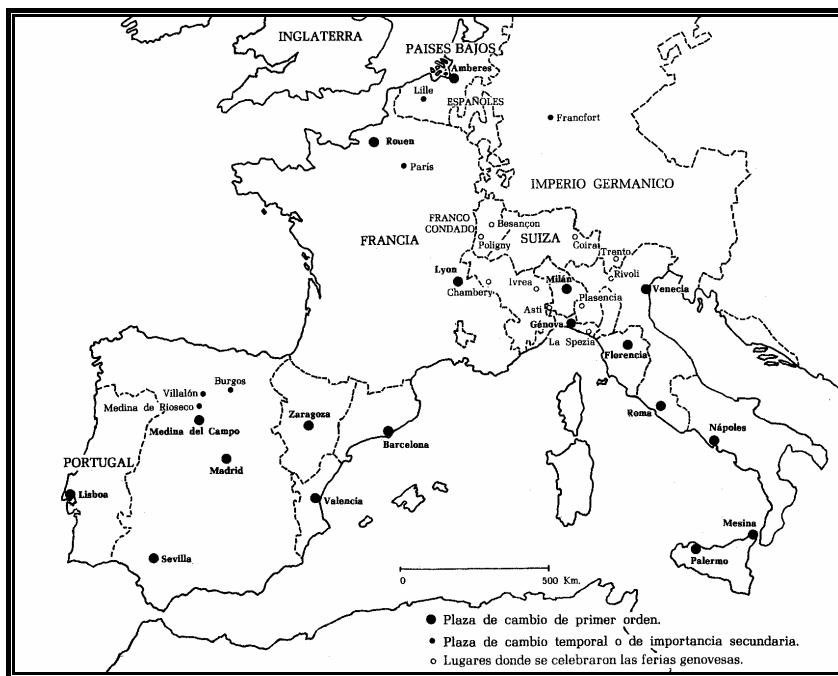
La segunda feria se celebra en la otra Medina, que llaman de Rioseco. En ella se abren los cambios el 15 de septiembre, y duran hasta el 10 de octubre. A esta feria corresponde otra en Flandes, que se celebra en tiempo de Navidad. En ella se abren los cambios el 10 de febrero, y las liquidaciones duran hasta el fin de ese mes.

La tercera feria se celebra en Medina del Campo en octubre, y en ella se abren los cambios en diciembre, y las liquidaciones duran hasta el fin de ese mes. A esta feria corresponde en Flandes la feria de Resurrección, en la que se abren los cambios el 10 de mayo, y duran todo el mes.

La cuarta feria se celebra en la localidad de Villalón. Sus cambios se abren en medio de la cuaresma y duran hasta la Resurrección. A ella corresponde en Flandes la feria de junio, en la que se abren los cambios en agosto y duran hasta finales de mes.

A veces, sin embargo, las cuatro ferias que se celebran en España, sobre todo la de Medina del Campo, se prolongan por orden del Rey hasta la llegada de la flota del Nuevo Mundo, o por otras causas, según Soto. Esta práctica de efectuar los cambios entre las ferias castellanas y las de Flandes tiene como finalidad dejar sólo tres meses para el pago, que es el tiempo que transcurre hasta la próxima feria flamenca, y se considera suficiente para enviar las letras desde Castilla. En sentido inverso, se concede el mismo tiempo entre las ferias de Flandes y las de Castilla.»

Ilustración 2. Plazas y ferias de cambio con las que negociaban las españolas en el S. XVI



Fuente: Vazquez de Prada (1978: 682).

1.3.2. La Corona, los asentistas y la licitud del interés

Hasta aquí hemos descrito brevemente la dinámica de las ferias castellanas y las prácticas financieras asociadas a ellas. Conviene en este momento realizar un breve paréntesis para tratar de explicar la relación entre los muy católicos monarcas de la casa de Austria –especialmente Carlos I y Felipe II–, los cuantiosos préstamos y elevados tipos de interés que aceptaron y la condena de la usura por la doctrina oficial de la Iglesia.

El clásico estudio de Ramón Carande (1990c) sobre las finanzas del emperador nos arroja datos tan sorprendentes como que entre los años 1520 y 1556 el tipo de interés medio que pagó la corona a sus prestamistas se situó en el 28,89% llegando a un 48,81 el precio pagado entre los años 1552-1556. Parece pues paradójico condenar la usura y pagar intereses tan elevados.

Las operaciones de préstamos a los monarcas generalmente se concretaban en forma de asientos.

Los asientos pueden definirse como préstamos a corto plazo a la Corona que suponían, en principio, el pago en un lugar y moneda determinadas, y el cobro en especie y plazas diferentes. Dichos asientos se extendía normalmente en oro, en el siglo XVI, en diferentes lugares de Europa -allí donde se necesitaban para pagar tropas, armas o aprestar avituallamientos-, en Milán, Flandes o Alemania, y eran posteriormente devueltos en castilla por la Real Hacienda, casi siempre en plata y, ya en el siglo XVII, en vellón. (Tedde 1985: 15).

En el mecanismo descrito el contrato que se da, según la clasificación de los doctores escolásticos, es el de cambio de moneda. Cambio que si era real y no ficticio (escondía un contrato de mutuo, único en el que se podría dar la usura) legitimaba el cobro de intereses por títulos como el traslado de moneda, la aseguración del dinero, el *lucrum cessans* y el *damnum emergens*, el riesgo de no recibir la moneda por quiebra, los gastos de custodia; todas ellas cosas valorables de forma distinta del dinero en sí. Sobre todos estos conceptos volveremos en los capítulos 5 y 6.

El asiento era una operación financiera muy compleja que comportaba simultáneamente una operación de crédito y otra de giro al extranjero, en la cual debía realizarse el cambio de la moneda española a la del país donde se efectuaba el desembolso de la suma. Por esta operación de anticipo de dinero al rey, por la transferencia y el cambio de la moneda, percibía el banquero-asentista un interés variable en función de la situación del mercado del dinero, de las urgencias de la Corona y de la seguridad del reembolso prometido, nunca inferior al 12 por ciento anual (interés legal reconocido por la Corona), a veces del 20 o 30 por ciento por cuatrimestre, que era el tiempo medio que duraba la operación. (Vigo 1997: 468-9).

La existencia de títulos que legitimaban los intereses no impedía que los doctores recelasen de estos “banqueros de corte” por obtener grandes ganancias amparándose en unos títulos que con frecuencia no existían (Vigo 1997: 464). Sin embargo, la necesidad de estos banqueros, sobre todo por parte de los reyes y nobles, relajó las exigencias.

Estos *hombres de negocios*, como empezó a llamárseles en el siglo XVI, bordeaban las leyes eclesiásticas y civiles, con frecuencia las transgredían, pero los poderes públicos eran tolerantes porque necesitaban de sus servicios. (Domínguez Ortiz 1996: 176).

Recordemos aquí lo señalado anteriormente sobre las ferias castellanas como lugares de pago de la corona y cómo con el tiempo y el incremento de la deuda fue imponiéndose la dimensión financiera sobre la mercantil y cómo el declive de éstas se inició con el levantamiento de la prohibición de saca de metales del reino por parte de los prestamistas extranjeros.

1.3.3. Los actores financieros

Una vez dibujado el escenario, veamos quiénes eran los actores. Al describir la práctica de los cambios, distingue Lugo (28:1) dos géneros de profesionales dedicados al negocio del dinero: los cambistas y los banqueros. Cambistas son aquellos que permutan una moneda por otra.³⁰ Banqueros, los que «reciben como en depósito para que lo guarden, dinero de mercaderes o de otros, que han de devolver después a los dueños que ellos digan.» (Lugo 28: 61).³¹ Esta diferencia entre cambistas y banqueros se realiza atendiendo a los negocios que les son propios a cada uno de ellos. En la práctica, sin embargo, esta diferencia no era de gran importancia pues unos y otros acometían negocios similares (Vázquez de Prada 1978: 663-6).³² Lugo, incluso, habla indistintamente de ellos, una vez hecha la señalada distinción. En el resto de doctores escolásticos existe la misma ambigüedad terminológica en relación con los bancos y banqueros (Vigo 1997: 491).

³⁰ «Al que cambia en favor de otro lo llaman *campsor* (cambista), y *camporario* a aquel en cuyo favor o a cuya petición se hace el cambio.» (Lugo 28: 1).

«*Contraheutes vero ipso vocant, Campsorem, eum scilet, qui in gratiam alterius cambit, Campsarium autem illum, in cuius gratiam, seu quo petente, cambium fit.*»

³¹ «... *qui quasi in deposito recipiunt apud se pecunias mercatorum vel aliorum custodiendas, easque postea dominis reddere tenentur, vel iis quibus ipsi praescribunt.*»

³² Felipe Ruiz Martín (1970: 16), en la España del s. XVI, distingue entre banqueros cosmopolitas y banqueros nacionales atendiendo al volumen de su negociación. Entre los primeros se encuentran aquellos que supieron aprovechar el déficit de la hacienda para captar las riquezas americanas. Son los alemanes, flamencos, genoveses... Entre los segundos están aquellos cambiadores públicos, más modestos, que actuaron siguiendo la estela de los primeros. A este grupo pertenecerían los castellanos.

Los banqueros se diferencian de los meros depositarios, en que se hacen «realmente dueños del dinero recibido y por tanto perece para su daño, no para el deponente.» (Lugo 28: 61).³³ Una vez que tenían el dinero de sus clientes en su poder, podían negociar y lucrarse con él y ofrecer distintos servicios:

... andan de feria en feria y de lugar en lugar tras la corte, con sus mesas y cajas y libros... a las claras emprestan su dinero y llevan intereses de feria a feria, o de tiempo a tiempo... salen a la plaza y rúa con su mesa y silla y caja y libro... dan fiadores y buscan dinero, aunque sea con interés... los mercaderes, que vienen a comprar a las ferias, la primera cosa que hacen es exponer sus dineros en poder de estos. (S. de la Calle citado por Carande 1990a: 297).

Además de buscar depósitos y prestar dinero, como describe Sarabia de la Calle, también permitían a sus cuentacorrentistas disponer de saldos superiores a los que tenían en depósito, ajustaban las cuentas corrientes entre sus clientes, pagaban letras giradas contra los mismos, incluso hacían líquidas las que no habían vencido mediante el descuento (Lugo 28: 60-4; Vázquez de Prada 1978: 663-6; Tedde 1985: 10). Por sus servicios a los comerciantes llevaban una pequeña comisión “por la pena del cambio” del cinco o el seis al millar.

En algunos lugares hay la costumbre que cuando el banquero paga las letras de cambio en dinero contante, recibe de aquel a quien paga el cinco o seis por mil; y al contrario... si al que se habían de pagar las letras no recibe el dinero contante, sino que lo consigna a otros acreedores suyos con aceptación del banquero. (Lugo 28: 62).³⁴

Sus ganancias también provenían de los intereses en préstamos y los ocultos en los cambios (Parker 1978: 421-2). Asimismo eran prestamistas del Estado y, según Cristóbal de Villalón, no de forma perjudicial:

³³ «... quod hi Bancarii vere fiant domini pecuniae acceptae, atque ideo suo damno perit, non deponentis;»

³⁴ «In aliquibus autem locis usus obtinuit, ut quando bancarius solvit litteras cambii in pecunia numerata, recipiat ab eo cui solvit, quinque aut sex pro singulis millenariis;... secus vero, si ille cui litterae solvendae erant, non recipiant pecuniam numeratam, sed creditum illud consignet aliis suis creditoribus, bancario consignationem illam acceptante.»

También hay algunos mercaderes, especialmente alemanes y genoveses, que dan a cambio a señores y príncipes, con los cuales hacen grandes partidas a tanto por ciento, sin más condiciones. Y los dineros que así dan a cambio, porque son en gran cantidad, acontece que no los tienen todas las veces el mercader que los da, y tómalos a cambio de otros mercaderes, para darlos a los príncipes, porque con el crédito que tiene pagan mucho menos interés de los que después ellos llevan a sus príncipes. De manera que para dar a cambio, toman a cambio, y lo que llevan a los príncipes de interés es mucho más caro de lo que usan llevar a otros mercaderes. (C. de Villalón citado por Carande 1990a: 297-8).

Muchos de estos servicios implicaban un alto riesgo, dada la inestabilidad económica. El riesgo era mayor cuando el banquero negociaba con un volumen de dinero superior al que tenía en depósito –creación de dinero bancario. Las quiebras fueron frecuentes, lo que despertó la preocupación de las autoridades (Ruiz Martín 1970: 26-7). Sin embargo, las reales pragmáticas, que se promulgaron al efecto para regular las actividades de los banqueros, no fueron efectivas por su escaso cumplimiento (Vázquez de Prada 1978: 665).

Los mercaderes castellanos no fueron de los más arriesgados ni emprendedores. Más bien al contrario. Prefirieron negocios seguros, tales como el arriendo de ingresos de la corona, el abastecimiento de ejércitos o la negociación de los juros (Carande 1990a: 340). Los créditos y préstamos quedaban en manos de alemanes, flamencos y genoveses, sentidos por el pueblo español como usureros y saqueadores de las riquezas nacionales.³⁵ Escuchemos si no a Quevedo:

Llegaron tres o cuatro ginoveses ricos pidiendo asientos, y dijo un diablo:

³⁵ En el periodo analizado por Ramón Carande (1990c: 21) el volumen de los préstamos se distribuye de la siguiente manera: 11,6 millones de ducados los genoveses; 10,3 millones los alemanes; 4,5 millones los españoles y 2,4 millones los flamencos.

El predominio de los genoveses se extendería hasta los años 20 del siglo XVII. A partir de aquí se verían relegados por los judíos portugueses, a excepción del periodo 1647-1652. (Ruiz Martín 1970: 97, 119-21, 132; Braudel 1987: I, 662).

Felipe II intentó frenar la hegemonía de los banqueros genoveses y sustituirlos por los castellanos. Estos, sin embargo, no pudieron o no quisieron asumir la tarea que se les encomendaba (Domínguez Ortiz 1996: 93-4).

—¿Piensan ganar ellos? Pues esto es lo que les mata. Esta vez han dado mala cuenta y no hay donde se asienten, porque han quebrado el banco de su crédito.

Y volviéndose a Dios, dijo un diablo:

—Todos los demás hombres, Señor, dan cuenta de lo que es suyo, más estos de lo ajeno y todo. (Quevedo 1994: 125-6).

Al margen de estas valoraciones, no se puede negar que los banqueros ofrecieron servicios inestimables a los mercaderes, librándoles de innecesarios traslados de metal, proporcionándoles dinero en aquellas plazas en que lo necesitaban, descontando letras, compensando saldos con otros mercaderes, etc. En definitiva, contribuyeron a agilizar y facilitar las transacciones mercantiles y las operaciones financieras en una época de gran dinamismo comercial.

El periodo moderno fue testigo de una expansión sin precedentes del uso de técnicas de crédito; préstamos, títulos, vales, transferencias de crédito, dinero bancario, papel moneda y obligaciones negociables, todo se empleó a escala creciente para evitar el uso de metales preciosos... En muchas zonas surgió realmente un complejo y trabado sistema de pagos comerciales multilaterales, crédito controlado y garantizado y dinero fiduciario seguro que hizo posible incrementar el stock monetario de Europa sin esperar a que nuevas llegadas de oro y plata incrementaran el número de monedas en circulación. (Parker 1987: 413).

La Edad Moderna fue el marco de una revolución financiera que muestra cómo en épocas de escasez monetaria el mercado crea sus propios sustitutos de moneda. La enseñanza es obvia: si una transacción ha de llevarse a cabo, la ausencia de moneda dificulta pero no imposibilita dicha transacción.

Sobre la complejidad de las altas finanzas del siglo XVI el propio Felipe II llegó a confesar a su secretario: «Estos de cambios e intereses nunca me ha podido entrar en la cabeza, que nunca lo acabo de entender.» (Parker 1996: 167).³⁶

³⁶ En otra ocasión añade: «Cierto que no entiendo palabra dello, y así no sé que me haga. No sé si sería bueno comunicarlo a alguno, pero tampoco sé a quien. Y el tiempo corre. Avisadme lo que os pareciera o si será bien que yo le oya [al memorialista], aunque temo no entenderlo más todavía [sic] no creo sería malo con el papel en la mano.» (Parker 1996: 167).

1.4. Conclusión

De mediados del siglo XVI a mediados del XVII, entorno histórico de Lugo, España mantuvo conflictos con la mayor parte de las potencias europeas, teniendo que hacer frente, además, a las rivalidades entre los reinos periféricos y Castilla y a una Hacienda en permanente bancarrota. Ahora bien, todo ello no impidió que España mantuviera su primacía, como potencia europea y colonial, durante el periodo considerado. La decadencia, aunque ya se anticipaba, no sería plenamente visible hasta la segunda mitad del siglo XVII.

En el aspecto económico destaca el fenómeno de la “revolución de los precios”. Su génesis no se debió sólo a la llegada de metales preciosos, como predica la doctrina cuantitativa, en su formulación más estricta. En su origen se encuentran también otros factores: demográficos, agrícolas, industriales, comerciales... Es cierto que el oro y la plata contribuyeron a ese incremento de precios, pero también lo es que no fueron la única causa.

Interacción, más que causalidad... Es posible que los precios subieran por las importaciones de metal, pero lo es igualmente que el metal acudiera atraído por el aumento de las transacciones y el movimiento de los precios. (Nadal 1959: 518).

La situación de la Hacienda castellana jugó, asimismo, un importante papel en la configuración de la realidad monetaria, financiera y económica de la época. Las ingentes necesidades dinerarias de los monarcas españoles de los siglos XVI y XVII absorbieron gran cantidad de recursos. Además, condujeron a continuas manipulaciones monetarias y a nocivos expedientes de regularización, con nefastas consecuencias sobre el crédito y la confianza que podía ofrecer la economía española y su administración.

Por último, hay que resaltar la complejidad y el dinamismo de las finanzas en este periodo. Las ferias de cambios, como escenario, y los comerciantes, cambistas y banqueros, como actores, configuraron un sistema económico y financiero muy desarrollado.

La economía en aquellos siglos no funcionó únicamente con dinero contante y sonante; el papel fue también protagonista. Es muy probable, además, que el incremento del stock monetario europeo, a pesar de su enorme magnitud, hubiera sido insuficiente para sostener toda la negociación comercial y generar el crecimiento económico que se experimentó en el viejo continente durante la Edad Moderna. Como señala acertadamente G. Parker (1987: 414), «es dudoso que Europa hubiera conocido una “revolución industrial” de no haberla precedido una “revolución financiera”.»

Finalizamos con las siguientes palabras de González de Cellorigo, escritas en 1600 y significativas de hasta qué punto el dinero y el papel-moneda fueron protagonistas de la realidad española de aquel entonces:

... la riqueza ha andado y anda en el aire, en papeles y contratos y censos y letras de cambio, en la moneda, en la plata y en el oro, y no en bienes que fructifican y atraen a sí como más dignos las riquezas de afuera, sustentándolas de dentro. Y así el no haber dinero, oro ni plata en España es por haberlo, y el no ser rica es por serlo; haciendo dos contradictorias verdaderas que aunque puedan caber debajo de una formalidad, dar las hemos verdaderas en nuestra España... (González de Cellorigo 1991: 90).

Capítulo 2

Vida y obra de Juan de Lugo

2.1. Notas biográficas³⁷

2.1.1. Nacimiento, familia y años de formación

Juan de Lugo nació en Madrid el 25 de noviembre de 1583. Hijo de Don Juan de Lugo y Doña Teresa de Quiroga, ambos de nobles familias gallegas.³⁸ Fue el tercero de cuatro hermanos. De los restantes sólo tenemos noticias del mayor, Francisco, quien también ingresaría en la Compañía de Jesús.

El padre era natural y vecino de Sevilla; sin embargo, Lugo nació en Madrid debido a los viajes de éste como representante a las Cortes por la ciudad

³⁷ La referencia básica es la de Alonso de Andrade (1666), texto escrito sólo seis años después de su muerte. Esta biografía es la más completa, sin embargo presenta un estilo panegírico y ciertas imprecisiones, los estudios de Gómez Hellín (1934), Abad (1942), Baciero (1966), y, especialmente, Olivares (1984: 193-212) sirven para completarla.

³⁸ Señala Andrade que Juan de Lugo (padre), es «descendiente por su varonía de la noble casa de Lugo del Reyno de Galicia, de los Hobres ricos, y señores de vassallos antiguos, de donde vinieron a Castilla, y heredaron primero en Medina del Campo, y de allí passaron a Seuilla...» Respecto a la madre nos indica el biógrafo de Lugo que es «señora de valía, descendiente asimismo de la noble Casa de los Quirogas de Galicia...» Andrade (1666: 656)

Hispalense.³⁹ En Madrid vivió Lugo hasta la edad de cinco años, momento en que retornaría la familia a Sevilla. Allí Lugo ingresó en el Colegio de San Hermenegildo, de la Compañía de Jesús, donde realizó estudios de Gramática, Retórica y Artes. En 1598, tomaría el grado de Bachiller en Artes en la Universidad de Sevilla, tras lo cual hubo de interrumpir sus estudios pues su familia se traslada nuevamente a Madrid, para que su padre asista a las Cortes convocadas por Felipe III, a su llegada al trono.

Tras el viaje a Madrid las biografías no señalan ninguna nueva estancia prolongada⁴⁰ de Lugo en la capital Hispalense. Son sólo diez los años que Lugo ha pasado en Sevilla. No obstante, quedaría vinculado a ella para siempre. Así lo demuestra al rubricar sus libros como “Ioannes de Lugo Hispalensis” (*infra* 61) y su especial atención a los asuntos sevillanos. (Abad 1942: 366). Podríamos hablar entonces de Juan de Lugo como el “Doctor Hispalense”.

En otoño de 1599 envía el procurador Don Juan de Lugo a sus dos hijos, Francisco y Juan, a estudiar Cánones y Leyes a la Universidad de Salamanca. En poco tiempo se suceden la muerte de la madre y el ingreso de su hermano Francisco en la Compañía, lo que obligó a Lugo a abandonar sus estudios y regresar a Madrid junto a su padre para ayudarle en el gobierno de la hacienda.

Finalizadas las Cortes, a principios del año 1601, Don Juan de Lugo dispone los asuntos para volver a Sevilla, pero «viendo nueftro Iuan de Lugo, que perdía tiempo con tan largas treguas en fus eftudios, recabò de fu padre licencia para continuarlos.» (Andrade 1666: 658). Concedido el permiso por el padre, regresa

³⁹ «... por la grande eftimacion que tuvieron de fu padre, le eligiò la ciudad por Iurado para defender la Republica, y como tal vino a la Corte varias vezes;» (Andrade 1666: 656)

⁴⁰ Al morir su padre, regresó a Sevilla para resolver los asuntos de la hacienda. De este viaje no podemos precisar ni la fecha ni la duración de la estancia, aunque no debió de ser amplia.

Lugo a Salamanca para continuar con sus estudios de Cánones y Leyes.⁴¹ Durante este periodo se reafirma su vocación de entrar en la Compañía, decisión que demoró por respeto y amor a su padre durante un tiempo. Finalmente, el 6 de julio de 1603 fue recibido en la Compañía. Así describe Andrade la ceremonia:

... dixo [el rector] Nueftra Religion, feñores, no ufa en eftos actos de mas ceremonias exteriores que efta, y levantandofe, quitò al pretendiente e cuello, y el manteo, y le viftiò la ropa de la Compañía, y le pufo el bonete, con que fue recibido, fiendo de diez y nueue años de edad... (Andrade 1666: 660).

Días después de su ingreso en la Compañía, marcha al noviciado en Villagarcía de Campos, donde permanecería hasta principios de 1605. En esta fecha, y seis meses antes de finalizar su noviciado, sería enviado por sus superiores a oír Artes a Pamplona.⁴²

En otoño de 1607 inicia Lugo sus estudios teológicos en el Colegio de Salamanca. Allí permanecería por espacio de cuatro cursos, hasta abril-mayo de 1611.⁴³ Su brillantez como estudiante le lleva a ser elegido para realizar el acto menor de la Universidad al concluir el tercer año de Teología. También realizaría el acto mayor, al año siguiente, sobre el tema *De Auxiliis y praedestinatione*, «con tanta eminencia, que todos dezian no necefsitaua de Prefidente, quien podia prefidir a otros, con muy grande fuficiencia.» (Andrade 1666: 661).

En el año 1611 Lugo ya había sido ordenado sacerdote, según se desprende del siguiente texto del catálogo del Colegio de Salamanca de dicho año, donde el

⁴¹ Lugo, por tanto, estudiaría Cánones y Leyes algunos meses de 1599 y 1600 y tres cursos desde principios de 1601 hasta 1603. Para conocer las materias y los maestros de la Universidad en aquellos años véase Olivares (1984: 12-15).

⁴² Sobre las materias cursadas véase Olivares (1984: 15-6).

⁴³ En el curso 1607-1608, fueron profesores suyos los Benito de Robles y Pedro de Arrúbal. Probablemente también lo fueron los Valentín de Hérice y Martín del Río. En su último año de estudios (1610-1611), serían sus profesores los Benito de Robles, Francisco de Zuñiga, Juan de Chacón y Pedro de Hurtado. Junto a éstos figuran otros cuatro en el catálogo: el Aníbal de los Cobos, el Juan de Salas, el Aníbal de Castro y el Felipe Claver (Baciero 1966: 196-8).

biografiado aparece como Juan de Lugo:

Juan de Lugo; patria, Sevilla, veintisiete años de edad; fuerzas, buenas; nueve años de Compañía, tiempo de estudios, tres años de Artes y cuatro de Teología; ministerios ejercitados, ninguno; Grados en letras, Bachiller en Artes; Grado en la Compañía; Escolar aprobado seis años ha. (Abad 1942: 337).

Ordenado sacerdote y finalizados sus estudios, se retira desde abril o mayo hasta noviembre de 1611 al noviciado de Villagarcía. De aquí será llamado para dar clases de Artes en Medina del Campo, iniciando su etapa docente.

2.1.2. Años de docencia

El magisterio de Juan de Lugo en España podemos dividirlo en dos periodos: magisterio filosófico de 1611 a 1615 y magisterio teológico de 1615 a 1621. El primero lo desempeñaría Lugo en Medina del Campo,⁴⁴ Monforte de Lemos y León.⁴⁵ El segundo, en Salamanca y en el Colegio San Ambrosio en Valladolid. A Salamanca llegó Lugo en el curso 1615-1616 con el título de Maestro de estudiantes; título que conllevaba la doble tarea de sustituir las ausencias de lectores de Teología y presidir las conferencias que se tenían sobre todas las lecciones.⁴⁶ Un sólo curso duró el magisterio de Lugo en Salamanca, pues vacando

⁴⁴ La estancia en Medina del Campo pudo contribuir a la formación económica de Lugo pues, aunque por aquel tiempo Medina ya no era la gran plaza mercantil y financiera del siglo anterior, aún conservaba parte de su antiguo esplendor.

⁴⁵ La imprecisión de Andrade al narrar estos años de la vida de Lugo convierten este periodo en el más embrollado de su biografía. Baciero (1966: 209) los explica así: «RESUMIENDO: En abril o mayo de 1611, recibidas las Ordenes Sacerdotales y terminada la Teología, se retira al Noviciado de Villagarcía entregándose a la oración y recogimiento. A principios de noviembre de ese mismo año es llamado a Medina del Campo a suplir al Gerónimo de Lazárraga, que acababa de empezar su tercer año de lectura de Artes. Hacia marzo, una vez terminada la explicación del *De Anima*, suple en Monforte durante tres o cuatro meses al Alonso Vázquez (por ausencia o enfermedad) en el segundo curso de Artes. Hacia finales de junio regresa a Medina y explica durante un mes algunas cuestiones de Metafísica escogidas, según se lo permiten los estrechísimos límites de tiempo de que dispone. El 30 de Julio de 1612 termina su magisterio en Medina. Y el curso 1612-1613 comienza en León el trienio completo de Artes que concluye el 13 de julio de 1615.»

⁴⁶ Sobre los colegas de magisterio en Salamanca véase Baciero (1966: 209).

la Cátedra de Vísperas de Teología en Valladolid; fue allí enviado para cubrirla. Estando en Valladolid, el 5 de septiembre de 1618 realizó Juan de Lugo «la última profesión de cuatro votos, que es el supremo grado de la Compañía.» (Andrade 1666: 663).

En el año 1621 Lugo abandona España, llamado por el General de la Compañía, Mucio Vitelleschi para ocupar la Cátedra de Teología escolástica del Colegio que la Compañía poseía en Roma. Allí impartiría clases durante más de veinte años. El siguiente cuadro recoge las materias impartidas en cada curso, según la investigación del Gómez Hellín (1934: 203).

Cuadro 2. Tratados leídos en Roma

Curso	Tratado	Curso	Tratado
1621-1622	<i>De Eucharistia</i>	1632-1633	<i>De Angelis</i>
1622-1623	<i>De Poenitentia</i>	1633-1634	<i>De Peccatis</i>
1623-1624	<i>De Deo Uno</i>	1634-1635	<i>De Fide</i>
1624-1625	<i>De Angelis</i>	1635-1636	<i>De iustitia</i>
1625-1626	<i>De Peccatis</i>	1636-1637	<i>De Angelis</i>
1626-1627	<i>De Fide</i>	1637-1638	<i>De Peccatis</i>
1627-1628	<i>De Deo Uno</i>	1638-1639	<i>De Fide</i>
1628-1629	<i>De Incarnatione</i>	1639-1640	<i>De Iustitia</i>
1629-1630	<i>De Eucharistia</i>	1640-1641	<i>De Angelis</i>
1630-1631	<i>De Poenitentia</i>	1641-1642	<i>De Peccatis</i>
1631-1632	<i>De Deo Uno</i>		

Compartió los dos últimos años de magisterio con la participación en la Congregación sobre los bienes eclesiásticos del Papa, que Urbano VIII estableció en 1640 y julio de 1642 para que se deliberase sobre la manera en que el Santo Padre podría disponer de los bienes de la Santa Sede.

2.1.3. Rasgos personales

No fue menos el exemplo de fu vida que de fu doctrina... Guardò gran recogimiento, afsi en cafa, faliendo raras vezes, y con caufa precifa, como en el apofento, adonde le hallauan a todas horas eftudiando, yorando, leyendo, y efcruiendo, fin perder jamàs vn momento de tiempo; y con fer confultado de perfonas grauisimas, nunca las vifitò, ni fue a cafas de Cardenales, Embaxadores o Prelados, o grandes feñores, con los quales pierden mas que ganan los Religiofos... fu comida era vn perpetuo ayuno... tuuo tan enfrenadas fus pafsiones, que fe dize en el lugar citado, que ninguno le viò ayrado, ni oyò palabra de fu boca de colera, o indignacion, fiendo fiempre fufrido y templado en todas fus acciones, y palabras... (Andrade 1666: 666).

Más abajo, nos relata Andrade la siguiente conversación con el Papa:

Nunca fe dexò veftir, ò calçar, ni defnudar de fus criados, guardando la modeftia, y moderacion Religiofa, y diziendole el Papa; que porque era tan rigurofo configo? Refpondiò con la fal de fu difcreccion: Santifsimo Padre, quanto menos necefsitemos de otros, mas nos pareceremos a Dios, que no necefsita de alguno, y es linage de feruidumbre necefsitar de quien le firua, y yo me hallo mejor firuiendome a mi mifmo, que fiendo feruido. (Andrade 1666: 672).

Sobre sus usos religiosos:

... fe leuantaua al amanecer, y muchas vezes horas antes del día, a que daua buen principio con larga, y feruorofa oracion, remataua con el rezo de las Horas Canónicas, y luego daua orden, que tocaffen a leuantar, y en el interin fe preparaba para dezir Miffa por efpacio de media hora, la qual dezia con mucho efpacio, y deuocion... (Andrade 1666: 671).

Se caracterizó también Juan de Lugo por una notable correspondencia epistolar, muestra del deseo de informar sobre los asuntos curiales, y de ser informado sobre las provincias jesuíticas españolas. De estas últimas, Lugo tuvo sus problemas siempre presentes, pese a la lejanía, comprometiéndose en más de una ocasión para resolver ciertos litigios concernientes a jesuitas españoles (Abad 1942).

Olivares señala, asimismo, que el epigrama de su discípulo Matías Casimiro Sarbiewski, el poema que le dedicaron los alumnos de retórica del Colegio de Graz en Austria y el prólogo de Sforza Palavicini a las *Responsiones morales*, denotan

«un afecto al maestro más allá de la retórica de la época», lo que permiten hablar de la calidad de la enseñanza de Lugo y del crédito y reconocimiento que tuvo entre sus alumnos (Olivares 1984: 24).

2.1.4. Juan de Lugo, Cardenal

El 13 de julio de 1643 es nombrado Cardenal por el Papa Urbano VIII. En su elevación al Cardenalato concurren, además de sus cualidades personales e intelectuales, otras dos circunstancias, de índole un tanto más “política”. En primer



Ilustración 3. Retrato de Juan de Lugo en su despacho

lugar, la dedicación de los tomos *De iustitia et iure* al Pontífice, de lo cual éste se mostraría muy agradecido. Más decisiva fue la concesión del capelo al francés Valence. El Papa se comprometió a otorgar tal privilegio si éste recuperaba el Marquesado de Caftro y aunque se resolvió la empresa por medios pacíficos, Urbano VIII hubo de cumplir su promesa. Así para que España no recelase del nombramiento de un francés el Papa decidió designar también a un español, que fue Juan de Lugo.⁴⁷

Señala Andrade el rechazo de Lugo a su designación por respeto al voto de no consentir ser elegido para dignidad fuera de la Compañía. Lugo indicó a su Santidad que sólo aceptaría la dignidad si el Papa se lo mandaba con precepto formal de obediencia. Así lo hizo Urbano VIII y «oyendo efto el Cardenal, abaxo la cabeça, y recibió el bonete de manos de fu Santidad.» (Andrade 1666: 668).

⁴⁷ «... eftando en Confistorio con todos los Cardenales, dixo: Tenemos creacion de dos Cardenales, que defiendan la Iglefia, el vno con las armas, que es el Baylo Valence, y el otro con las letras, que es el Padre Iuan de Lugo, de la Compañía de Iesus.» (Andrade 1666: 668).

Una de sus principales actividades en esta última etapa fue la de disponer sus escritos para la imprenta. Actividad para la cual había abandonado la Cátedra, por orden de sus superiores, en el año de 1643. Su labor teológica la valió el reconocimiento de San Alfonso María de Ligorio:

[Lugo] puede fácilmente ser llamado sin temor el primero entre los teólogos desde Santo Tomás, porque en cuestiones inusuales este autor, sin conocer ningún precedente, se dirige a la raíz del problema de una forma según la cual las razones que aduce en el proceso resuelven la dificultad. (St. A.M^a Ligorio citado por Brinkman 1957: 11).

Asimismo, tuvo actuación destacada en relación con la discusión sobre el dogma de la Inmaculada Concepción, con el problema Jansenista y con la distribución de la Quinina, conocida también como *polvere di cardinale*, por Lugo (Olivares 1984).

Según Andrade (1666: 674-5), también tuvo un papel relevante en los cónclaves para la elección de los Papas Inocencio X (1644) y Alejandro VII (1655). Olivares (1984: 49-51), sin embargo, habla de un papel más moderado.

El día 20 de agosto de 1660 falleció a la edad de 76 años, en la ciudad de Roma, “lleno de enfermedades y gastado del continuo trabajo” (Andrade 1666: 675). Por su expreso deseo, fue enterrado a los pies de San Ignacio, en la Casa profesa en Roma, con el siguiente epitafio:

D.O.M. Ioanni Cardinali de Lugo. Societatis Iesu, Theologo eminentissimo, Domus professorum Romana haeres, ut ubi fuerat Thesaurus eius, ibi esset cor eius, prope corpus Sancti Ignatii, ex eius suprema voluntate. Monumentum. obiit salutis M.DC.LX. Aetatis LXXVII. (Andrade 1666: 676)⁴⁸

⁴⁸ En 1700 en una reforma de la capilla y altar se sustituyó el epitafio por otro que comparte con el Cardenal Everardo Nicard: «*D.O.M. Joanni de Lugo et Everardo Nicardo Sacrae Romanae Ecclesiae Cardinalibus De hoc sacello praeclare meritis Societas Jesu Sancti Parentis amantissimis filiis Ad latera cinerum tumulum Nominis hic monumentum Posuit anno domini MDCC*». Olivares (1984: 59).

2.2. La obra de Juan de Lugo

Tuuo tan baxo concepto de fi quando todos le alabauan, que nunca fe le ofreciò al penfamiento, que fus obras eran dignas de falir a la luz, ni tratò de imprimirlas, hafta que el mifmo General de la Compañía fe lo mandò, que entonces como obediente, fe recogìo a difponerlas para darlas a la Imprenta... (Andrade 1666: 666-7).

De esta manera nos relata Andrade la reticencia que tuvo Juan de Lugo hacia la publicación de sus tratados.

Las publicaciones que consiguió realizar son: *De Incarnatione*,⁴⁹ *De Sacramentis in genere et de Eucharistia*,⁵⁰ *De Poenitentiae*,⁵¹ *De iustitia et iure*,⁵² *De fide*,⁵³ y *Responsorum moralium libri sex*.⁵⁴ Su elevación al cardenalato le impediría publicar otros tratados explicados en su magisterio.

Sobre los escritos de Lugo existe un completo estudio de Olivares (1984). Su exhaustivo recorrido nos libera de detenernos en la obra de Lugo. Nos limitaremos a una breve presentación del tratado *De iustitia et iure* y de las disputas que centrarán el estudio sobre su pensamiento económico.

2.2.1. De iustitia et iure

A su regreso de París, Francisco de Vitoria introdujo la *Suma* de Sto. Tomás como manual en sus explicaciones de Teología. Una de las partes que más atrajo la atención de los doctores fue la *secunda secundae*, que trata sobre justicia. Los

⁴⁹ Lugo, *Disputationes scholasticae de incarnatione dominica*, Lyon, 1633.

⁵⁰ Lugo, *Disputationes scholasticae, et morales, de sacramentis in genere; de venerabili eucharistiae sacramento; et de sacrosancto missae sacrificio*, Lyon, 1636

⁵¹ Lugo, *Disputationes scholasticae, et morales, de virtute, et sacramento poenitentiae, item de suffragiis, et indulgentiis*, Lyon, 1638.

⁵² Lugo, *De iustitia et iure*, 2 Vols., Lyon, 1642.

⁵³ Lugo, *Disputationes scholasticae, et morales de virtute fidei diuinae*, Lyon, 1646.

⁵⁴ Lugo, *Responsorum moralium libri sex*, Lyon, 1651.

comentarios dieron lugar a la publicación de numerosos tratados *De legibus* y *De iustitia et iure*, los cuales «constituyen el grupo más importante de la copiosa literatura teológico-jurídica de la Edad de Oro en España.» (Folgado 1959: 275). En ellas se va más allá del simple comentario, convirtiéndose en textos ricos en análisis y explicación de la realidad. A este grupo de obras pertenece el *De iustitia et iure* de Lugo.

La primera edición del tratado del Doctor Hispalense que nos ocupa apareció en Lyon en el año 1642. Le siguieron las de 1646, 1652 y 1670 publicadas también en Lyon. Las siguientes ediciones aparecen, en el marco de sus obras completas, en los años 1718 y 1751 –ediciones venecianas– y 1868 y 1891 –ediciones parisinas de Vivés.

Ilustración 4. Portada del tratado *De iustitia et iure*

R. P. IOANNIS
DE LVGO
 HISPALENSIS,
 E SOCIETATE IESV,
IN COLLEGIO ROMANO EIVSDEM
Societatis olim Theologia Professoris, nunc S. R. E. Cardinalis,
 DISPUTATIONVM
 D E
IUSTITIA ET IVRE.
 TOMVS PRIMVS.

HOC EST, DE RERVM DOMINIO, DE OBLIGATIONE

Prælati Regularis circa paupertatem, An beneficiarij sint domini suorum reddituum, De filiis-familias, quarum rerum dominium habeant, De modo acquirendi rerum dominia, De iniuriis, De restitutione tam honorum fortunæ, quàm honoris, famæ, &c. De causis excusantibus à restitutione.

EDITIO NOVISSIMA, A MENDIS EXPVRGATA.



LVGDVNI,
 Sumpt. LAURENTII ARNAVD, & PETRI BORDE

M. DC. LXX.
 CVM PRIVILEGIO REGIS.

El tratado *De iustitia et iure* consta de 41 disputas divididas en secciones y cuestiones. Transcribimos a continuación las disputas del tratado, agrupadas en los dos tomos de la edición original.

Cuadro 3. Disputas *De iustitia et iure* contenidas en el Tomo I

Disputa I	<i>De effentia, & divifione iuftitiae</i>
Disputa II	<i>De dominio, & aliis fpecibus juris realis</i>
Disputa III	<i>Apud quos, & quorum rerum poffit effe dominium</i> <i>De obligatione praelati regularis circa paupertatem</i>
Disputa IV	<i>De beneficiariis, & quomodo fint domini, vel adminiftratores liberi fuorum reddituum</i>
Disputa V	<i>De filiis familias, quarum rerum dominium habeant</i>
Disputa VI	<i>De modo acquirendi rerum dominium</i>
Disputa VII	<i>De modo acquirendi dominium ex vi praefcriptionis</i>
Disputa VIII	<i>De injuriis, & reftitutione in genere</i>
Disputa IX	<i>De injuriis in rebus fpiritualibus, & de reftitutione pro eis debita</i>
Disputa X	<i>De injuriis circa bona corporis, & in primis circa vitam, & membra</i>
Disputa XI.	<i>De reftitutione debita ratione homicidii, mutilationis, vel perfecutionis</i>
Disputa XII	<i>De injuftitia ftupri, & reftitutione illi debita</i>
Disputa XIII	<i>De injuftitia adulterii, & reftitutione pro illo debita</i>
Disputa XIV	<i>De injuriis in materia famae, & honori</i>
Disputa XV	<i>De obligatione, & modo reftituendi pro damnis injufte illatis contra honorem, & famam</i>
Disputa XVI	<i>De injuriis circa bona fortunae</i>
Disputa XVII	<i>De obligatione reftituendi, circa bona fortunae, & primum de obligatione, quae oritur ex re accepta</i>
Disputa XVIII	<i>De obligatione reftituendi ex acceptione, vel laefione injufta in bonis fortunae</i>
Disputa XIX	<i>De obligatione reftituendi, quae oritur ex cooperatione ad furtum, vel damnum injuftum</i>
Disputa XX	<i>De ordine, loco, & tempore reftitutionis. & expenfis in ea factis</i>
Disputa XXI	<i>De caufis excufantibus a reftitutione</i>

Cuadro 4. Disputas *De iustitia et iure* contenidas en el Tomo II

Disputa XXII	<i>De contractibus in genere, & eorum obligatione</i>
Disputa XXIII	<i>De donatione, & promissione</i>
Disputa XXIV	<i>De testamentis, & ultimis voluntatibus</i>
Disputa XXV	<i>De mutuo, & usura</i>
Disputa XXVI	<i>De emptione, & venditione</i>
Disputa XXVII	<i>De censibus</i>
Disputa XXVIII	<i>De cambiis</i>
Disputa XXIX	<i>De locatione, & conductione, emphyteusi, & feudo</i>
Disputa XXX	<i>De contractu societatis</i>
Disputa XXXI	<i>De ludo, sponfione, & affecuratione</i>
Disputa XXXII	<i>De fideiussione, pignore, & hypotheca</i>
Disputa XXXIII	<i>De deposito, & commodato: ubietiam de precario</i>
Disputa XXXIV	<i>De vitiis oppofitis iustitiae distributivae, & primum de acceptione personarum in ordine ad munera temporalia</i>
Disputa XXXV	<i>De acceptione personarum vitiosa in ordine ad beneficia, & officia spiritualia</i>
Disputa XXXVI	<i>De iusta distributione in imponendis gabellis, & tributis, & de obligatione solvendi</i>
Disputa XXXVII	<i>De obligationibus iustitiae spectantibus ad publica judicia, & in primis de obligationibus iudicis</i>
Disputa XXXVIII	<i>De accusatore, & denuntiatore</i>
Disputa XXXIX	<i>De testibus, & eorum obligationibus</i>
Disputa XL	<i>De reo, & ejus obligationibus</i>
Disputa XLI	<i>De obligationibus advocati, & notarii</i>

Para la elaboración de la presente monografía hemos utilizado la edición de L. Vivés de 1868. En esta edición el tratado *De iustitia et iure*, originalmente en dos volúmenes, se distribuye en tres tomos: parte del quinto –páginas 437-780–, el sexto –774 páginas– y el séptimo –805 páginas.

2.2.2. Disputas sobre el mutuo y la usura, la compra-venta y los cambios

Estas tres disputas del segundo tomo –números XXV, XXVI y XVIII,

respectivamente— del tratado *De iustitia et iure* de Lugo constituyen las fuentes primarias fundamentales analizadas y estudiadas en la realización de la presente tesis doctoral. En la edición utilizada de L. Vivés, las disputas aparecen en el tomo séptimo: *in quo de contractibus in genere et in specie agitur*. La edición se presenta a doble columna y en los laterales aparece el número y título de la cuestión que en cada momento se está tratando.

La teoría del precio justo se desarrolla principalmente en la disputa sobre *la compra-venta*.⁵⁵ Se compone de XIV secciones y 220 cuestiones.⁵⁶ Son especialmente relevantes la sección IV, donde se realizan algunas consideraciones generales sobre el precio justo, y la sección V, que versa sobre las relaciones que existen entre los precios legales —tasas— y los naturales.

El pensamiento monetario lo encontramos en la disputa sobre *los cambios*.⁵⁷ A lo largo de X secciones y 137 cuestiones, Lugo se enfrenta al problema de la justicia de la venta o permuta de una moneda por otra en el mismo o en diverso lugar. Son especialmente relevantes la sección II, en la que se habla sobre el valor de las monedas y las secciones V y VI, donde se describen y analizan algunas de las prácticas de los cambistas y banqueros.

Finalmente, la teoría del interés y la usura, la hallamos en la disputa sobre *el mutuo y la usura*.⁵⁸ Se extiende a lo largo de XI secciones y 253 cuestiones, siendo el más extenso de los tres tratados analizados. Aquí destacan las secciones I y VII, donde se discute sobre el contrato de mutuo y los bienes a él sujetos, y la sección II, donde se habla de la usura y las razones de su ilicitud.

Lugo acomete el análisis de la realidad económica con una finalidad ética.

⁵⁵ Lugo (1868), *Disputatio XXVI: De emptione, et venditione*, 262-332.

⁵⁶ Una enumeración de las secciones y sus títulos puede verse en el Apéndice A. Véase *infra* 289.

⁵⁷ Lugo (1868), *Disputatio XXVIII: De cambiis*, 386-438.

⁵⁸ Lugo (1868), *Disputatio XXV: De mutuo, et usura*, 164-261.

Su trabajo pretende ofrecer conclusiones morales. En consecuencia, el análisis no es tan explícito como el de un manual de Economía. Por el contrario, hay que extraerlo de, a veces, oscuras y prolijas disertaciones sobre los problemas que planteaban determinadas prácticas económicas. Esto, obviamente, supone un reto para los economistas actuales.

2.3. Principales estudios sobre la obra económica de Juan de Lugo

Los estudios sobre la doctrina económica de Lugo son ciertamente escasos y, en su mayoría, limitados a planteamientos generalistas sobre los temas económicos de la escolástica más conocidos y estudiados, como son la usura, el precio justo... No obstante, es posible encontrar algunos trabajos que se detienen con cierta profundidad en nuestro autor.

El estudio de B. J. Dempsey (1948) *Interest and usury* realizado bajo la supervisión de Schumpeter, analiza la doctrina del interés y de la usura en tres representantes de la escolástica tardía: Molina, Lesio y Lugo. Aquí se exponen, explican e interrelacionan los elementos principales de la teoría de la usura: naturaleza y funciones del dinero, el contrato de mutuo, la esterilidad del dinero, los títulos extrínsecos, el tratamiento del tiempo. El estudio supone una primera aproximación a la racionalidad económica de los doctores escolásticos.

El trabajo de Dempsey sirve de base a Schumpeter (1994) para redactar unas páginas sobre el pensamiento económico en la escolástica tardía, en su *Historia del análisis económico*. Schumpeter se centra en las figuras de Lesio, Molina y Lugo como los autores escolásticos más relevantes de los siglos XVI y XVII. La obra de Schumpeter, al margen de su incuestionable valor como texto para la ciencia económica, ha contribuido de forma importante a la divulgación del pensamiento económico anterior al siglo XVIII, considerado como inexistente por generaciones de economistas.

Dalle Molle (1954: 137ss), en su estudio sobre el contrato de cambio, se detuvo también en la figura de Lugo. Aquí se presenta al Doctor Hispalense como un sintetizador de toda la doctrina anterior sobre los cambios.

Noonan (1957), por su parte, en su completo estudio sobre el análisis escolástico de la usura, dedica algunas páginas a las aportaciones de Lugo a la Economía escolástica. Entre otros temas, habla de las ideas de Lugo sobre el depósito bancario y los cambios, los títulos extrínsecos, el riesgo, la usura.

Brinkman (1957) realizó una tesis doctoral sobre el pensamiento social de Juan de Lugo. Aquí se abordan los temas de las virtudes sociales –veracidad, fidelidad, justicia y caridad–, del orden político, las relaciones Iglesia-Estado, el orden económico, la esclavitud y el matrimonio y la familia. La amplitud de los objetivos perseguidos con este estudio impide un tratamiento con detalle de los diferentes temas. En el orden económico, Brinkman no aporta nada nuevo sobre lo ya escrito en otros trabajos anteriores por otros autores; se limita simplemente a realizar un planteamiento general de los temas de la usura y el precio justo.

Belda (1963a; 1963b), en dos artículos sucesivos sobre Molina, Lesio y Lugo, afronta el análisis del problema de la creación de créditos en estos tres autores. En ambos estudios predomina la búsqueda de los planteamientos éticos sobre el análisis económico.

Otros autores (Sierra Bravo 1975; Grice-Hutchison 1982; 1993; Gordon 1975; Gómez Camacho 1998; Rothbard 1999) en estudios sobre pensamiento económico general o sobre pensamiento económico en la escolástica, mencionan a Lugo. Sin embargo, las referencias no suelen pasar de unas breves líneas con consideraciones generales sobre nuestro autor.

Merece reseñarse en último lugar la reciente obra de Langholm (1998). Sus referencias a Lugo se limitan a un par de pasajes, pero sus afirmaciones al respecto son importantes. La idea principal que transmite Langholm es que la doctrina económica de Lugo se encuentra ya con un pie en la economía clásica de mercado.

Sobre el trabajo de Langholm volveremos más adelante (*infra* 229ss).

Resumiendo, no existen estudios monográficos sobre Lugo que aborden con profundidad su análisis económico. Hasta ahora los trabajos que se han realizado sobre nuestro autor han sido muy generales o bien se ha estudiado junto con Molina y Lesio, careciendo de un análisis específico.

2.4. Conclusión

Lugo vivió entre los siglos XVI y XVII. Dos datos merecen destacarse de esta etapa.

En primer lugar, el dinamismo económico y financiero de la misma. Esto hizo que autores intelectualmente activos como lo fue Lugo se preocuparan de esta realidad.

En segunda lugar, estos siglos vieron el florecimiento de una nueva élite intelectual en los países europeos. Esta nueva corriente fue desteologizando los estudios y sentando las bases epistemológicas de la posterior ilustración que tanto ha conformado el pensamiento en el mundo occidental. Lugo sería coetáneo de autores como Hobbes (1588-1679), Bacon (1561-1626), Descartes (1596-1650). No obstante, la educación intelectual de Lugo le mantuvo aferrado a la tradición escolástica siendo poco permeable a estas nuevas ideas.

Sobre el estado de los estudios acerca de Lugo hay que decir que son escasas las obras que se detienen en la doctrina económica y, las que lo hacen, o bien reproducen planteamientos generales, o bien lo unen a Molina y Lesio, sin existir un estudio individualizado.

Capítulo 3

Contexto científico-intelectual

No es tarea fácil aproximarse al pensamiento de un autor que escribió hace 350 años. Existe una distancia histórica –mundos y concepciones del mundo distintas–, pero también, y sobre todo, una distancia epistemológica.⁵⁹ No sólo cambia la realidad, también la manera en que la comunidad científica se acerca a ella. Como acertadamente señala Langholm:

We cannot approach historical texts with our own conceptual equipment alone, however superior we may think it, but must adopt that of the authors themselves, if we really want to understand ideas not only in the moment when they become our own but in their process of development towards that stage. (Langholm 1983: 37-8).

Lugo escribió sobre cuestiones económicas, pero con una finalidad y utilizando una metodología y presupuestos distintos de los que hoy son comunes en la teoría económica. Reconocer esta diferencia es esencial para entender su pensamiento.

Por ello dedicamos este capítulo, que cierra la primera parte y sirve de

⁵⁹ «Like Marxism [scholasticism] has its own dialectics easily recognizable by any one in the least acquainted with scholastic literature. Consequently, the Doctors had a method of analysis. It differed radically from modern analysis ...» (Roover 1957: 123). Sobre la metodología escolástica véase también Schumpeter (1994: 141-2).

introducción a la segunda, a tratar de salvar esa “distancia” metodológica. El capítulo tiene dos partes bien diferenciadas. En la primera, desde un enfoque meramente descriptivo trataremos de presentar el contexto intelectual en el que se formó Lugo y del que es científicamente deudor. En la segunda, intentaremos adentrarnos en aquellos elementos, propios de la corriente escolástica, en torno a los cuáles gira y se construye el pensamiento económico. Elementos que, como vengo indicando, conforman una determinada *visión* de la realidad y un particular modo de acercarse y enfrentarse a ella (*supra* 16ss). Su correcto conocimiento es ineludible en cualquier aproximación a la economía escolástica. Ellos serán nuestro punto de partida en el posterior estudio sobre Lugo.

Conviene recordar que nuestra aproximación a la *visión* escolástica se centra en el grupo de autores que a lo largo de la presente monografía venimos denominando doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII. Aunque es cierto que la corriente escolástica desde mediados del siglo XIII hasta bien entrado el siglo XVII comparte unas raíces comunes, no lo es menos que el pensamiento de los autores ha ido evolucionando (Noonan 1957:6; Sierra Bravo 1975: 6). En este capítulo nos centraremos en los doctores de los siglos XVI y XVII por ser el marco de referencia más cercano a nuestro Lugo.

3.1. Corrientes de pensamiento influyentes en Lugo

Juan de Lugo es heredero de una tradición que se remonta a Aristóteles, los Santos Padres y Santo Tomás. Tradición que experimenta una revitalización en España en el siglo XVI a través de Francisco de Vitoria y sus discípulos. En esta corriente se inserta Lugo; en ella se forma; de ella toma los temas de estudio, el método de análisis, la forma de entender y abordar la realidad, la preocupación moral en la investigación... es su escuela, su ambiente intelectual.

3.1.1. La escolástica española en el Siglo de Oro

Juan de Lugo cursó sus estudios de Cánones y de Leyes así como los de Teología en la Universidad de Salamanca, por aquel entonces uno de los focos culturales e intelectuales más activos e importantes de España y Europa.⁶⁰ Desde sus cátedras de Teología, dominicos como Francisco de Vitoria, Melchor Cano y Domingo de Soto y Jesuitas de la recién fundada Compañía, promovieron una revitalización teológica, que dio lugar a un nuevo periodo de esplendor de la escolástica, a una “segunda escolástica” (Sierra Bravo 1975: 17-20). El ascendiente de estos doctores fue más allá de lo meramente intelectual. En la administración eran estimados como sabios consejeros. Muchos de ellos influyeron, de forma notable, en importantes decisiones de política interior e imperial (Lynch 1992: 79-80).

Asistimos, pues, a un periodo de renovación y auge de la escolástica española durante el siglo XVI (Abellán 1992). Un periodo, además, caracterizado por el esplendor y brillantez del mundo artístico y literario, que ha conducido a hablar de “siglo de oro”. Tal fue el ambiente en el que se educó Lugo.

La importancia del pensamiento de los doctores escolásticos españoles del XVI y XVII no se debe únicamente a sus aportaciones en el campo de la Teología. Otras disciplinas como la Filosofía, el Derecho, la Política, la Ética, etc.⁶¹ merecieron su atención y su estudio, en una clara vocación por conocer la realidad en la que se desenvolvían.

También hubo reflexión económica. No olvidemos la importancia del dinamismo económico y el desarrollo de las prácticas mercantiles y financieras

⁶⁰ «Entre éstas [universidades] tenían la primacía Salamanca y Alcalá; la primera tenía una autoridad en los estudios teológicos y jurídicos que era reconocida en todo el mundo.» (Domínguez Ortiz 1996: 320-1).

⁶¹ «Dado el carácter esencialmente interdisciplinar de la Escuela, es parcelar y falsear el sentido de la Escuela calificarla o adjetivarla como Escuela teológica, filosófica, jurídica, social o económica. La Escuela está definida por una comunidad de principios, de actitudes y de método.» (Pereña Vicente 1998: 62).

descritas en secciones precedentes. Los doctores no fueron ajenos a esta realidad y se convirtieron en «brillantes observadores y comentadores de las transformaciones políticas y económicas que estaban sucediendo ante sus propios ojos» (Baeck 1998: 166). Además, las cuestiones económicas caían, de pleno, en el campo de la moral (*infra* 68). Disciplina a la que los doctores dedicarían especial atención, dada su condición de teólogos y su preocupación por la salvación de las almas. Así se pronuncia Lugo en su disputa sobre el mutuo y la usura:

Vengamos ya a tratar de los contratos onerosos, que son los contratos en el sentido más propio, y que son también los que más interesan a los teólogos. (Lugo 25: introducción).⁶²

Entre Francisco de Vitoria, padre de la revitalización escolástica española del siglo XVI,⁶³ y Lugo, último de los grandes tratadistas escolásticos sobre economía,⁶⁴ se extiende un periodo de cerca de ciento veinte años. Este periodo, a caballo entre los siglos XVI y XVII, marca el florecimiento y esplendor del pensamiento económico de los doctores españoles; florecimiento y esplendor que fueron paralelos, en su primera etapa, al que por aquel entonces vivían los reinos de España. La vida de aquél fue más larga que la gloria de éstos, lo que les permitió sobrevivir al auge y ser testigos de la amargura de la decadencia.

⁶² «*Veniamus jam ad contractus onerosos, qui magis proprie contractus sunt et magis spectant ad theologos,*»

⁶³ «Puédese afirmar que toda la falange de teólogos españoles que en el siglo XVI levantaron la ciencia teológica a una altura superior, en conjunto, a la del siglo XIII, procede, más o menos directa o indirectamente, de Francisco de Vitoria.» (García Villoslada 1938: 369).

⁶⁴ Numerosos autores señalan a Lugo como el último de los grandes escritores escolásticos sobre temas económicos, finalizando con él el renacimiento de la escolástica española. «In economics, the scholastic doctrine reaches its full maturity in the monumental works of Cardinals Juan de Lugo (1583-1660) and Giambattista de Luca (1613-1686)...» (Roover 1955: 171). En el mismo sentido Grice-Hutchison (1982: 135) señala que Lugo «fue el último gran seguidor de la Escuela de Salamanca...»

Esta decadencia no fue igualmente perceptible para todos,⁶⁵ disimulada por la embriaguez colectiva que El Dorado provocaba en una tierra de rentistas y de hidalgos, de quijotes que no quisieron envilecerse ganándose la vida con sus manos. De todo ello, de la gloria y del ocaso, de la política y de la economía, de la moral y de la sociedad, fueron testigos nuestros doctores y sobre todo ello reflexionaron en sus extensos tratados.

... en la segunda mitad del siglo XVI... había en España un sector de hombres magníficamente formados, por su profundo conocimiento de las personas y de la sociedad, para penetrar en el mundo económico y analizar, en cuanto los instrumentos entonces disponibles los permitían, las desconocidas reacciones de la coyuntura. (Iparaguirre 1954, 80).

Difícil sería afrontar el reto de analizar el pensamiento económico de Juan de Lugo sin intentar aproximarnos, aunque sea tímidamente, a esa ciencia que surgía de las aulas de la Universidades españolas, y que desde allí se proyectaría a toda la cristiandad cruzando, incluso, el umbral de la mar oceánica para llegar a los nuevos mundos, recién descubiertos (Popescu 1986a).

3.1.2. Nominalismo y pensamiento económico

El nominalismo –conocido también como “terminismo”– influyó de forma notable en el pensamiento económico de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII. Condicionó la metodología analítica y la forma de concebir las relaciones entre el mundo real y el mundo de la abstracción, de las ideas. Además, la corriente nominal imprimió una honda preocupación en los doctores por los asuntos económicos y sociales; elemento clave para entender el desarrollo que en

⁶⁵ El conjunto de escritores conocidos como *arbitristas* fueron quienes más reflexionaron sobre la decadencia y los males de la república, elevando memoriales a los monarcas con recomendaciones para torcer el rumbo de declive. Entre ellos destacan Luis Ortiz, González de Cellorigo, Sancho de Moncada y Fernández de Navarrete. Un recorrido por este grupo de autores puede verse en Grice-Hutchison (1982: 163-219). Véase también Baeck (1998: 182-90) y Fuentes Quintana (1999).

la escolástica española experimentó el estudio de la realidad y de las prácticas económicas.

La corriente nominalista se asocia históricamente a la figura de Guillermo de Ockham (Copleston 1975: 125).⁶⁶ A nuestro objeto, no obstante, interesa más reseñar la revitalización de la corriente nominal que se produce en la Universidad de París, a finales del XV y principios del XVI, de la mano de Juan Buridan y John Mair. Desde esta Universidad, la filosofía nominalista, conocida también como vía moderna o tercera vía,⁶⁷ pasó a la Universidad de Alcalá según el deseo del Cardenal Cisneros, quien quería «organizar los estudios según el modelo de París». (Abellán 1992: 622).

En Salamanca, la corriente nominal entró con mayor dificultad debido a la oposición de los dominicos; no obstante, finalmente se admitió para no perder la hegemonía filosófica frente a Alcalá. Esta influencia de la vía nominal en Salamanca no hay que entenderla como predominio, sino como coexistencia con el tomismo, que siempre fue la filosofía dominante. Ambas corrientes junto con las ideas de los «studia humanitatis» introducidos por Nebrija, confluyen y configuran el «humanismo cristiano», que Cirilo Flórez Miguel (1998: 127-8) señala como el rasgo más característico de la Escuela de Salamanca.⁶⁸

En la segunda mitad del siglo, primero en Salamanca y, más tarde, en Alcalá, se produce un retroceso de la corriente nominal debido a una vuelta a Aristóteles y al predominio tomista (Abellán 1992: 624ss). Esta vuelta a la *via antiqua* implicó

⁶⁶ Con anterioridad a Ockham otros autores habían adelantado aspectos del razonamiento nominalista como Roscellinus de Compiegne y Pierre Abelard en los siglos XI y XII y Roger Bacon en el siglo XIII. (Pribram 1983).

Rothbard (1999: 103) señala que las recientes investigaciones dudan sobre si Ockham y sus seguidores fueron realmente nominalistas y no esencialistas.

⁶⁷ Las otras dos eran el realismo tomista y escotista (ampliar).

⁶⁸ Este autor habla de la Escuela de Salamanca en sentido amplio; es decir, incluyendo en ella a los principales profesores que enseñaron en la Universidad de Salamanca en el Siglo XVI.

la asunción de una suposición fundamental: el hombre a través de la razón es capaz de conocer y adoptar los fundamentos morales de la vida en sociedad (Skinner 1986: II, 154).⁶⁹

El nominalismo, como corriente filosófica, presenta dos aspectos epistemológicos que merecen ser destacados por su incidencia en el razonamiento científico:

En primer lugar, el nominalismo se caracteriza por defender que sólo son reales los entes particulares y que los términos generales (*universales*) no existen como realidades objetivas fuera de la mente humana, sino que son una creación de ésta; lo que viene a resumirse en la expresión *universalia post res*. (Pribram 1983: 22).⁷⁰ La oposición frente al modo de razonar tomista –basado en el método deductivo a partir de conceptos abstractos (*universales*)– es clara. ¿Cómo es posible sostener la lógica y los resultados de un razonamiento construido en torno los *universales* que carecen de realidad sustantiva y sólo son creación de la mente humana a partir de un proceso de abstracción? Siguiendo el razonamiento los nominalistas niegan, por tanto, que sea posible conocer la realidad a través de una epistemología, la tomista, exclusivamente apriorística. Por ello los nominalistas insistieron en la importancia del carácter empírico del conocimiento y del estudio de casos particulares. Defienden, pues, una metodología basada en el análisis de casos de la realidad. (Pribram 1983: 23; Gordón 1975: 189).

En segundo lugar, «los nominalistas tendían a mantener que sólo son absolutamente ciertas aquellas proposiciones que son reducibles al principio de

⁶⁹ El nominalismo, en este sentido, se mostraba más escéptico sobre las capacidades de la razón para conocer verdades superiores y concedía suprema importancia a la revelación (Rothbard 1999: 103).

⁷⁰ Pribram concede una enorme importancia al impacto del nominalismo en la historia del pensamiento occidental, en general, y del económico en particular. Asocia la defensa del tomismo a los dominicos y del nominalismo a los franciscanos, concluyendo que «The history of the Western world was, to a high degree, determined by the struggle waged by two orders over the fundamental principles of thought.» (Pribram 1983: 23).

contradicción». (Copleston 1975: III, 128). De esta forma, señala Gómez Camacho (1991b: XXXIX) que las proposiciones causales se convierten en afirmaciones probables, válidas en un mayor o menor grado, pero no en certezas necesarias. Aquí nuevamente la corriente de los nominales chocaba con la tradición tomista, pues

... si por una parte, sólo las proposiciones analíticas, en el sentido de proposiciones reducibles al principio de contradicción, son absolutamente ciertas y, por otra parte, los enunciados acerca de relaciones causales son generalizaciones empíricas o inductivas que solamente pueden disfrutar, en el mejor de los casos, de muy alto grado de probabilidad, se sigue que los argumentos metafísicos tradicionales, que se basan en el empleo del principio de causalidad y en la metafísica substancia-accidente, no pueden ser absolutamente ciertos. (Copleston 1975: III, 128).

Los dos aspectos reseñados permiten explicar el probabilismo moral y la metodología casuística característica del modo de razonar de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII.⁷¹ Sólo el análisis de las circunstancias, de aquello que es individual en la naturaleza nos permite inferir conclusiones (Pribram 1983: 22).

En cualquier caso el énfasis en la vertiente empírica no supone dejar de lado radicalmente la coherencia en el razonar.

... los nominalistas insistieron muy especialmente en el carácter empírico del conocimiento. La coherencia lógica en el razonar debía completarse con el sometimiento del análisis a las circunstancias empíricas pero, a su vez, el conocimiento empírico de las circunstancias tampoco podía prescindir de la coherencia lógica de la teoría. (Gómez Camacho 1991b: XLV).

En definitiva el nominalismo concede gran importancia al razonamiento lógico y a su posterior confrontación con la realidad.

⁷¹ «This stress on empiricism was to assist in the eventual growth of casuistic methods in scholastic reasoning, a growth which was responsible for much of the future progress in economic análisis of the schoolmen.» (Gordon 1975: 189).

En el específico campo de la Economía, el nominalismo se distingue por su empirismo, por su interés por la realidad concreta. Supone, además, la introducción de una atención especial sobre temas de carácter eminentemente económico: el derecho de propiedad, los impuestos, los salarios, el precio justo, la usura, los cambios, los contratos (Andrés 1977: 467)

En Salamanca y en Alcalá se hermanaron, especialmente en materia económica, la rica herencia tomista, más bien esencialista, y la nominalista, más existencialista y basada en el análisis de los contratos. Las ferias de Medina, Burgos, Países Bajos, Génova (federada con España desde 1528), pusieron la base experiencial. (Andrés 1977: 468)

Respecto a la moneda y el dinero, la corriente nominalista defendió una postura convencionalista. La moneda es un mero signo. Posición que se oponía frontalmente a la tradición metalista medieval, en la que el valor depende del metal incorporado en la moneda. Frente a una y otra se sitúa, en palabras de C. Flórez Miguel (1998), «el aristotelismo humanista» de la Escuela de Salamanca. El valor de la moneda es el que se traduce de la acuñación –carácter signo de la moneda–, sin embargo, esta acuñación no se puede hacer de forma arbitraria y al margen de la pública valoración de esa moneda –carácter valor de la moneda. Valor legal y natural de la moneda han de estar relacionados.⁷²

En lo que concierne a la determinación de los precios, los nominalistas se mostraron favorables a su regulación por la autoridad. Los tomistas defendieron la idea del precio corriente y los escotistas, por su parte, el coste de producción como

⁷² Así interpreta este autor la doctrina monetaria de Covarrubias, que hace extensiva a la mayoría de los autores de la Escuela de Salamanca: «El valor de la moneda no depende de la sustancia en la que está acuñada, sino de una «convención social», que es la que traducen las leyes en las que se determina el valor de la acuñación. Lo que hace la ley es recoger la pública valoración o estima que no depende de ninguna sustancia, sino de la cantidad». (Flórez Miguel 1998: 136).

determinante fundamental del precio.⁷³ Señala Hoover (1971: 52ss) que sería finalmente las tesis tomistas las que acabarían por triunfar en los escolásticos españoles del siglo XVI. Por el contrario, la postura escotista fue rechazada por los doctores españoles.⁷⁴ Respecto a la nominalista, no se descartó definitivamente, pues se admitió la posibilidad de la regulación para fijar el precio justo; si así lo determinaban las circunstancias.⁷⁵

Resumiendo: si bien el nominalismo no fue una corriente predominante en la Universidad de Salamanca –sólo lo fue en Alcalá–, su influencia se dejó sentir en los doctores españoles. Introdujo en ellos un interés por lo concreto, lo empírico, lo real. Este interés está en la base del desarrollo específico del análisis económico escolástico español de los siglos XVI y XVII. Basten estas breves consideraciones, sobre un tema –la lógica española en el siglo XVI– en el que la investigación debe aún recorrer un largo camino (Abellán 1992: 627-8).

3.1.3. Doctores escolásticos y análisis económico

En este apartado vamos a tratar de presentar cuál era la situación del pensamiento económico español en el siglo XVI. Esta simple aproximación servirá para

⁷³ La corriente scotista se asocia a la figura de John Duns Scoto (1265-1308) profesor de la universidad de Oxford. Scoto considera que el precio de un bien debe cubrir los gastos en los que incurre el mercader por comprar, transportar y almacenar los bienes más un margen por la industria, el trabajo y el riesgo que implica poner los productos en el mercado. Añades además uq el justo precio debe permitir al mercader mantener a su familia de forma adecuada. (Gordon 1975: 223). Esta visión del precio justo ha asociado el nombre de Scoto a una incipiente teoría del valor-trabajo aunque también reconoció la importancia del valor-utilidad. (Grice-Hutchison 1982: 114).

En Heinrich von Langenstein encontramos una interesante variante de esta teoría. Este autor incorpora el *status social* como elemento determinante del precio. El precio justo debe ser tal que el productor pueda vivir en función del nivel de vida acostumbrado. Se habla así de una teoría del valor basada en la posición social (Rothbard 1999: 109-10).

⁷⁴ «In the sixteenth century, the Spanish theologians... reject as “fallacious” the rule formulated by John Duns Scotus who... defended the cost of production. A merchant who is inefficient or makes the wrong forecast must suffer the consequences ...» (Hoover 1957: 135).

⁷⁵ Sobre este tema volveremos más adelante al estudiar la relación existente entre precios legales y precios naturales. Véase *infra* 152 y ss.

describir el grado de desarrollo del análisis económico en tiempos previos y contemporáneos a Juan de Lugo.

Iniciaremos nuestro recorrido hablando sobre la “Escuela de Salamanca” como escuela de pensamiento económico –referencia obligada en cualquier estudio sobre pensamiento económico español de los siglos XVI y XVII– y los problemas que plantea dicha terminología. Seguidamente abordaremos las etapas del pensamiento económico de los doctores escolásticos –florecimiento y declive–, las fuentes y la metodología que utilizaron así como los principales temas de estudio económico que abordaron.

3.1.3.1. Consideraciones acerca de la “Escuela de Salamanca”

Grice-Hutchison ha contribuido enormemente al redescubrimiento del pensamiento económico de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII. Grice-Hutchison (1993: 25), siguiendo a Larraz, denomina como “Escuela de Salamanca” a ese conjunto de doctores. Sin embargo, la propia autora reconoce la existencia de opiniones contradictorias respecto a tal denominación:

Where there is a certain diversity of opinion is the taxonomy of the Spanish scholastic writers. What name should we use to designate them? Is it correct, for example, to speak of a “School of Salamanca”? And if so, is it possible to define this concept better or do we always have to keep referring to a School of Salamanca in quotation marks, or timidly preceding the name with “so-called”? (Grice-Hutchison 1993: 25).

Estas líneas nos introducen en el problema de la licitud y rigor científico de la denominación “Escuela de Salamanca”, para referirnos al grupo de teólogos morales y filósofos del derecho natural que se encuadran en un movimiento que tiene su origen en el dominico y catedrático de Salamanca, Francisco de Vitoria. Grice-Hutchison ofrece la siguiente solución:

In conclusion, I would like to suggest that we continue to use the name “School of Salamanca”, consecrated now by several generations of historians, to refer especially to Francisco de Vitoria, his colleagues, his disciplines and his principal continuators, as much in the field of

economics as in those other disciplines to which they largely dedicated their efforts... With regard to the other doctors of the XVI century, we will have to content ourselves, in the meantime, with the generic name of “Spanish scholasticism” or, as preferred by professor Popescu, “Hispanic scholasticism, without forgetting the latest novelty presented by the erudite Argentine investigator, “Indian scholasticism”. (Grice-Hutchison 1993: 27).

Aun si seguimos la sugerencia de la economista, el problema no desaparece totalmente, pues presenta una segunda dimensión: en caso de admitir la existencia de la “Escuela de Salamanca”, ¿cuáles serían sus límites? ¿qué periodo abarcaría? ¿qué autores se incluirían y cuáles quedarían fuera?⁷⁶ ¿habríamos de considerar como pertenecientes a la “Escuela de Salamanca” a los escolásticos tardíos Molina y Lugo? Dilucidar esta complicada cuestión requeriría estudiar con detalle elementos como la metodología, el marco teórico, las relaciones entre los distintos autores... estudio que, por sí solo, merecería una tesis doctoral. Este problema escapa a nuestro propósito. Aquí nos limitaremos a señalar las corrientes de pensamiento que influyen en Lugo y las principales fuentes que él manejó en la elaboración de sus tratados económicos. La pertenencia de Lugo a la “Escuela de

⁷⁶ Los principales autores que integran la “Escuela de Salamanca” según Grice-Hutchison (1982: 128-35) son: Francisco de Vitoria, Domingo de Soto, Martín de Azpilcueta, Juan de Medina, Cristobal de Villalón, Luis de Alcalá, Luis Saravia de la Calle, Diego de Covarruvias y Leiva, Domingo de Báñez, Tomás de Mercado, Francisco García, Luis de Molina, Miguel Salón, Juan de Salas, Francisco Suárez y Juan de Lugo.

Con respecto a Juan de Lugo afirma: «El cardenal jesuita Juan de Lugo fue el último gran seguidor español de la Escuela de Salamanca, cuya doctrina puede por tanto afirmarse que floreció vigorosamente durante ciento veinte años.». (Grice-Hutchison 1982: 135).

En un estudio más reciente Grice-Hutchison (1993: 25), revisa la serie Vitoria, Soto, Azpilcueta, Mercado, Molina, Báñez señalando que «The inclusion of Molina in the school seems to me now to be more dubious.» Pribram (1983: 27-30) distingue entre Escuela de Salamanca y jesuitas escolásticos, sacando también a Molina del primer grupo.

Roover (1971: 32) —en un trabajo en el que recogía lo principal de sus aportaciones a lo largo de tres décadas sobre pensamiento económico escolástico— se había pronunciado en el mismo sentido al considerar que Molina y Lesio «n'appartenant pas strictement à cette école [La Escuela de Salamanca]...»

Iparaguirre (1954: 84), por su parte, escoge dentro de más de una treintena de Teólogos moralistas de los siglos XVI y XVII, a Francisco de Vitoria, Tomás de Mercado, Diego Laínez, Juan de Medina, Domingo de Soto, Domingo de Báñez, Luis de Molina, Fernando Vázquez (1512-1577), Juan de Salas y Juan de Lugo como autores más destacados.

Salamanca” y, en general, la delimitación y pertinencia del concepto, es algo que habrá de esperar a otra ocasión. Por otra parte, no es necesario considerar a Lugo como miembro de la “Escuela de Salamanca” para poder abordar el estudio de su análisis económico.

3.1.3.2. Florecimiento y declive del pensamiento económico de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII

Es indudable que en los siglos XVI y XVII se produjo en España una revitalización del pensamiento escolástico vinculada a la contrarreforma. Sin embargo, sus preocupaciones no fueron únicamente religiosas. Los problemas relacionados con el imperio español también serían objeto de análisis; lo que explicaría el carácter eminentemente hispano de esta corriente.

Al lado de los motivos religiosos, hay que conceder también un puesto destacado a las transformaciones políticas de la época, pues son éstas las que determinaron el carácter que tipifica a la segunda escolástica respecto de la primera, es decir, su atención especial y relativamente independiente a las cuestiones jurídicas, políticas y económicas. A este respecto, tuvieron sin duda una significación importante la formación de los estados nacionales, la hegemonía de España y su decidida posición católica tradicional, que hizo fuera en ella donde se desarrollara especialmente la segunda escolástica con los grandes maestros de la Universidad de Salamanca; especialmente Vitoria y Suárez; el descubrimiento de América; el afianzamiento de la autoridad real y su transformación en poder absoluto.

Todas estas circunstancias plantearon nuevos problemas, particularmente jurídicos, políticos y económicos, que exigieron una respuesta de los continuadores de la escolástica. (Sierra Bravo 1975: I, 18-9).

Con Raymond de Roover, podemos añadir que las aportaciones de los doctores españoles suponen un desarrollo de la tradición escolástica que intenta acomodar las viejas reglas morales a las nuevas necesidades del desarrollo empresarial y financiero:

As in the past, attention remained focused on the observance of the rules of justice and on the lawfulness of various types of contracts. The

moralists of the new school, however, attempted to provide fresh interpretations, to refine their concepts, to elaborate their analysis, to observe market conditions, and to bring their principles somehow into harmony with the requirements of expanding business and finance. (Roover 1955: 168).

Vemos, por tanto, que el desafío exegético que supone la nueva situación jurídica, política y económica que se configura con la transformación de los reinos de España en imperio, de una parte, y el intento de adecuar los planteamientos éticos del cristianismo a los nuevos retos de la realidad, de otra, explican esta revitalización del pensamiento escolástico.

Este florecimiento no sería muy prolongado y, durante la primera mitad del siglo XVII, se iniciaría el declive.

La segunda escolástica se prolonga también a lo largo del siglo XVII, pero sin renovarse y sin que se puedan destacar nuevos desarrollos originales importantes en ella, para caer en una profunda postración sobre todo en la segunda mitad del siglo XVIII en el que no resiste, dividida y falta de una orientación definida, la invasión de la filosofía profana. (Sierra Bravo 1975: 19).

Rothbard (1999: 161-5) amplía los frentes de ataque: de una parte protestantes y cripto-calvinistas católicos; de otra, secularistas y racionalistas.

Para Raymond de Roover la decadencia y el descrédito de la escolástica tendrían una doble explicación. Por una parte la incapacidad para adaptarse a los nuevos métodos científicos que ganaban terreno en Europa.

Mais, l'impressionnant appareil dialectique ne peut plus dissimuler le fait que les scolastiques avaient épuisé les ressources de leur méthode qui, au lieu de plus de raffinement, avait besoin d'une transformation complète et d'une révision de fond en comble. Malheureusement, les scolastiques n'en virent pas la nécessité et se refusèrent à évoluer avec le temps. Assaillis de tous côtés –par les Cartésiens, les Jansénistes, les Philosophes, les Encyclopédistes et les Physiocrates– ils se cramponnèrent malgré tout à leurs méthodes désuètes, et leurs doctrines économiques subirent le même sort que leur philosophie en tombant dans le discrédit le plus complet. (Roover 1971: 36-7).

Por otra parte, la obstinación en la condenación de la usura. Razón

fundamental del descrédito en que cayó todo el sistema de pensamiento económico escolástico.

De plus, les scolastiques ont eu le tort de s'obstiner à sauvegarder leur doctrine sur le prêt à intérêt, doctrine devenue de plus en plus insoutenable et désuète et que finit par discréditer tout leur système. (Roover 1971: 9).

De la misma opinión se manifiesta M. Rothbard (1999: 161) hablando del “tozudo aferramiento escolástico a la forma de la prohibición de la usura” y de “obsesión irracional”.

En definitiva,

The main reason why scholastic economics decayed was that its adherents were unable or unwilling to revamp their system and to discard the dead wood in order to preserve what was worth preserving. (Roover 1955: 72)

3.1.3.3. El legado del análisis económico escolástico

El declive del pensamiento de los doctores escolásticos no se tradujo en un olvido inmediato y en el silencio; fue, más bien, un declive gradual (Grice-Hutchison 1998: 241). Así, su influencia les sobrevivió y se dejó sentir en las obras de otros autores a lo largo de los siglos XVII y XVIII. Obviando otras disciplinas del saber,⁷⁷ en el campo de la Economía, y centrándose exclusivamente en la teoría del valor, Grice-Hutchison extiende la influencia de los doctores escolásticos a Italia (Galvani y Cesare Bonesana), Francia (Condillac, Turgot, Quesnay y J.B. Say), Bélgica (Lesio y Grocio), Alemania y los países escandinavos (Samuel von Pufendorf) e Inglaterra (John Law y Francis Hutcheson) finalizando su exposición con las siguientes palabras:

⁷⁷ En el campo del Derecho, Luciano Pereña (1998) extiende la influencia de los principios doctrinales del Derecho de gentes de la Escuela de Salamanca hasta los procesos independentistas americanos del siglo XIX frente al despotismo borbónico y al surgimiento del Derecho Internacional.

No es exagerado decir que, desde el redescubrimiento de Aristóteles hasta la época moderna, la teoría del valor-utilidad ha evolucionado continuamente, e incluso el prestigio de los economistas clásicos ingleses, y el de Marx, han sido insuficientes para taparla del todo. Desde mediados del siglo XVI hasta finales del XVII, los últimos escolásticos españoles desempeñaron un papel destacado en esta tarea de transmisión y desarrollo. (Grice-Hutchison 1982: 161).

Raymond de Roover (1957, 116-121), apoyándose en Schumpeter, va más allá y establece una línea que conecta a Sto. Tomás con Adam Smith, a través de los filósofos del derecho natural. La sucesión es la siguiente: Sto. Tomás de Aquino, Jean Buridan, San Bernardino de Siena, San Antonino, Gabriel Biel, Thomas Vio, Francisco de Vitoria, Luis de Molina, Leonardo Lesio, Juan de Lugo, Giambattista de Luca, Hugo Grocio, Samuel von Pufendorf, Francis Hutcheson, Adam Smith (Veáse también Lizuka s.f.: 42-52).

Ce qui est toutefois plus important, c'est de constater qu'entre Adam Smith et les scolastiques il n'y a aucune solution de continuité, mais bien un lien direct qui, contrairement à ce qu'on a cru, ne passe pas par le mercantilisme qui est un courant de pensée à part, ayant des racines dans la pratique des affaires plutôt que dans l'enseignement des universités. (Roover 1971: 41).

Esta línea que propone de Roover hemos de entenderla referida al campo de las conclusiones y su principal utilidad es la de señalar las posibles influencias de unos autores sobre los siguientes. Existen saltos y rupturas metodológicas, y no es posible predicar la continuidad entre los planteamientos escolásticos y los de A. Smith:

What Adam Smith brought about was a subtle change in emphasis accompanied by a more radical change in methodology in which normative, or legal, standards yielded to mechanical laws of causality. His analytical apparatus was different from that of his immediate and remote predecessors, the natural-law philosophers and the scholastic Doctors, but often the practical conclusions were much the same. (Roover 1957: 124).

Sin entrar a valorar la magnitud de la influencia sobre autores y corrientes posteriores, las anteriores citas, muestran como mínimo que la doctrina de los

doctores escolásticos no pereció con ellos y que sus tratados estuvieron en las bibliotecas de autores posteriores.

Respecto al legado al análisis económico, propiamente dicho, merecen especial atención dos ideas: La relación entre afluencia de metales preciosos e incremento de precios y la Teoría subjetiva del valor-utilidad.

a) La relación entre afluencia de metales preciosos e incremento de precios

En el año 1556, publicó Martín de Azpilcueta su *Comentario resolutorio de cambios*. En esta obra se relaciona de forma clara y explícita la relación entre masa monetaria –metálica– y nivel de precios.

«... siendolo al ygual en las tierras do ay gran falta de dinero, todas las otras cosas vendibles, y aun las manos y trabajos de los hombres se dan por menos dinero que do ay abundancia del; como por la experiencia se vee que en Francia, do ay menos dinero que en España, valen muchos menos el pan, vino, paños, manos, y trabajos; y aún en España, el tiempo, que avía menos dinero, por mucho menos se davan las cosas vendibles, las manos y trabajos de los hombres, que despues que las Indias descubiertas la cubrieron de oro y plata. La causa de lo qual es, que el dinero vale mas donde y quando ay falta del, que donde, y quando ay abundancia, y lo que algunos dizen que la falta de dinero abate lo al, nasce de que su sobrada subida haze parecer lo al mas baxo, como un hombre baxo cabe un muy alto paresce menor que cabe su ygual.» (Azpilcueta 1965: 74-5).

Este texto ha sido considerado como la primera formulación clara y precisa de la teoría cuantitativa del dinero (Grice-Hutchison 1982: 144; Rothbard 1999: 137). José Barrientos (1985: 16) lo niega y señala que Vitoria y Soto se anticiparon a Azpilcueta en dicha formulación. En cualquier caso, lo que parece fuera de duda es considerar que los escolásticos españoles «fueron los primeros en señalar, dentro del marco analítico, el papel de las fuerzas del mercado o el papel de la demanda y la oferta de bienes y la cantidad de dinero en circulación como codeterminantes de los precios.» (Baeck 1998: 171).

En relación con este legado doctrinal cabe hacer una doble consideración. En primer lugar ver si el texto de Azpilcueta dice lo mismo que el de Bodin, escrito 12

años después y considerado hasta el redescubrimiento de la escolástica tardía como la primera formulación de la teoría cuantitativa (Schumpeter 1994: 361). En segundo lugar, habría que ver si el texto de Azpilcueta y, por extensión, la concepción del resto de doctores, supone una verdadera explicación de la teoría cuantitativa del dinero o simplemente una explicitación de la relación existente entre incremento de dinero y nivel de precios.

Para abordar la primera cuestión nos apoyaremos en Monroe (1951), quien recoge en su libro una selección de textos monetarios preclásicos, entre ellos un amplio extracto de las *Respuestas a las paradojas de M. de Malestroit* de Bodin. Es en este opúsculo dónde Bodin, al reflexionar sobre las causas del incremento de precios, alude a la abundancia de metales preciosos como la principal:

I find that the High prices we see today are due to some tour or five causes. The principal & almost the only one (which no one has referred to until now) is the abundance of gold & silver, which is today much greater in this kingdom than it was four hundred years ago, to go no further back. (Bodin citado por Monroe 1951: 127).

Las otras cuatro causas aducidas por Bodin son: los monopolios, la escasez, el placer de reyes y señores y el envilecimiento de la moneda.

Vemos pues como para Bodin, la causa principal del incremento de precios es la abundancia de oro y plata. Postura idéntica a la sostenida por Azpilcueta doce años antes.

Ahora bien, el análisis de Bodin no se detiene aquí. Una vez explicitada la relación entre el incremento de oro y plata y el de precios se pregunta por las causas del primero en Francia. Todas las razones que aporta Bodin están relacionadas con el desarrollo de la actividad mercantil e industrial del pueblo Francés que gracias a su laboriosidad y calidad de productos, le convirtió en proveedores del resto de países de Europa (principalmente España) y del mundo árabe. Arestis y Howells (2002) ha utilizado esta segunda parte del trabajo de Bodin para sostener la tesis de la endogeneidad del dinero.

Así pues, parece que en este segundo aspecto del análisis si es posible establecer una diferencia entre Bodin y Azpilcueta en torno a la endogeneidad/exogeneidad del dinero. Pues mientras que para Bodin el dinero afluyó a Francia por su creciente prosperidad en el siglo XVI (endógeno), para Azpilcueta la afluencia a España se debió al descubrimiento de las indias que “la cubrieron de oro y plata”. No obstante, Bodin también reconoce esta fuente “exógena” al explicar como España consiguió enormes cantidades de dinero tras la conquista del Perú (Monroe 1951, 129). Así del discurso de Bodin podemos entender que la oferta de dinero en el caso español fue exógena (como reconoce Azpilcueta) y que en el caso de Francia fue endógena debido a su actividad comercial.

Estas conclusiones sobre Bodin aportan nuevos elementos al debate entre cuantitativistas y no cuantitativistas sobre la naturaleza del dinero, en el que la revolución de los precios del siglo XVI había sido una de las principales evidencias históricas aportadas por los primeros para sostener sus tesis. Obviamente podría argumentarse que la creciente prosperidad francesa está relacionada con el crecimiento de dinero a corto plazo. Sobre esto, sin embargo, Bodin no es concluyente (Arestis y Howells 2002, 131). Por otra parte, ya vimos como las conclusiones de Hamilton sobre la revolución de los precios han sido matizadas por autores que introducen elementos de la economía real (*supra* 27ss).

En definitiva y a modo de resumen sobre esta comparación entre Azpilcueta y Bodin tenemos que:

- ambos autores relacionan el incremento de precios con el incremento de dinero en circulación
- ambos autores consideran que para el caso español la razón del incremento de dinero se debió al descubrimiento
- Bodin introduce la endogeneidad del dinero en el caso francés, pues su incremento se debe fundamentalmente a la prosperidad del XVI.

Respecto a la segunda cuestión –sobre si los planteamientos de Azpilcueta y el resto de los doctores escolásticos anticipan realmente la teoría cuantitativa o no– la dejamos por el momento y la retomaremos en el Capítulo 8. dedicado a comparar a Lugo con el análisis económico contemporáneo.

b) La Teoría subjetiva del valor-utilidad

La teoría subjetiva del valor-utilidad suele considerarse cómo una de las principales aportaciones de la escolástica tardía al análisis económico (Baeck 1988: 403), así como el principal puente doctrinal entre ésta y los filósofos del derecho natural del siglo XVII mostrando, de esta forma, el camino por el que las ideas escolásticas sobre el valor se mantuvieron vivas en autores posteriores.

A partir de los primeros años del siglo XVII vemos que la doctrina escolástica del valor aparece tanto en la obra de autores protestantes como en la de autores católicos. Los pensadores españoles que se dedicaban al derecho internacional había incluido un capítulo sobre contratos comerciales en sus tratados, debido a la naturaleza universal del comercio internacional. En su examen del precio había reproducido el punto de vista aceptado de que el valor se basa en la utilidad y la escasez, doctrina que sus antecesores protestantes hicieron suya sin objeciones y que constituye, quizá, la contribución escolástica más importante y duradera al pensamiento económico. (Grice-Hutchison 1982: 155).

Murray N. Rothbard profundo defensor de las aportaciones de la Escuela Austríaca de Economía ha tratado de investigar en la prehistoria de esta escuela. A partir de los trabajos de Schumpeter, Grice-Hutchison y Kauder, Rothbard (1976) explora las relaciones entre los escolásticos españoles y los marginalistas austríacos con Menger, Böhm-Bawerk y Wieser a la cabeza.⁷⁸

Las conclusiones más importantes del estudio de Rothbard son:

- Los intelectuales protestantes y los filósofos racionalistas focalizaron

⁷⁸ Las secuencias de autores analizada por Rothbard son prácticamente las mismas que señala Grice-Hutchison y que recogíamos al principio de este apartado sobre el legado del análisis económico escolástico (*supra* 82).

buena parte de sus críticas en la católica doctrina escolástica. Estos ataques, sin embargo y en relación con la teoría del valor, enmascararon la influencia de la Escuela de Salamanca en autores posteriores como Pufendorf que defendieron las mismas ideas pero sin citar las fuentes.

- El pensamiento económico anglosajón fue derivando a partir de Hutcheson hacia una teoría del valor-trabajo; mientras que en el continente primaba la concepción subjetiva de la utilidad (Galiani, Turgot, Quesnay y los fisiócratas, Say). Rothbard, siguiendo a Kauder, establece una relación entre el calvinismo y la teoría del valor trabajo y el catolicismo, la corriente aristotélico-tomista y la defensa del valor-utilidad.
- Esta última corriente influiría en Menger, quien rescata la metodología esencialista aristotélica frente al cuantitativismo de Jevons y Walras.

Del trabajo de Rothbard se desprende que la influencia de la Escuela de Salamanca sobre la Escuela Austríaca no hay que buscarla en la utilización de las fuentes escolásticas por los austriacos y la recuperación explícita de sus ideas sino en otro doble sentido: en primer lugar, en que la influencia de los escolásticos españoles ayudó a conformar una corriente continental de pensamiento económico centrada en los conceptos de utilidad y escasez; en segundo lugar, en la recuperación de la tradición aristotélica por los austríacos.

En un trabajo posterior Rothbard (1999: 160) afirma que únicamente el concepto de marginalidad diferencia la teoría del valor de Lugo de la expuesta en el siglo XIX por la corriente marginalista (*infra* n. 127).

3.1.3.4. El “olvido” del análisis escolástico por los economistas

Avanzando un poco más, podríamos preguntarnos también cuáles fueron las razones del olvido, cuáles las losas que sepultaron las aportaciones de los doctores escolásticos españoles durante varios siglos. L.S. Moss y C.K. Ryan (1993) en su introducción al libro *Economic Thought in Spain. Selected essays of Marjorie Grice-Hutchison*, nos proporcionan algunas pistas:

- 1) Influencia de Hamilton, que en su ensayo *Spanish mercantilism before 1700* ignoró por completo a estos autores.
- 2) Rechazo de los autores de libros de texto a revisar su posición sobre el pensamiento de la escolástica, lo cual implicaría reconsiderar la tesis que atribuye a Bodin la primera y más correcta formulación de la teoría cuantitativa del dinero.
- 3) Confusión respecto a la fecha de publicación del *Comentario resolutorio de cambios* de Azpilcueta. Grice-Hutchison atribuye el error al profesor Alberto Ullastres Calvo, que a principios de la década de los cuarenta, publicó dos artículos en los que mencionaba 1570 en vez del correcto 1556 como año de publicación del *Comentario*. Este error situaba a Bodin como antecesor de Azpilcueta en la formulación de la teoría cuantitativa del dinero, pues su *Réponse á M. de Malestroit* vio por primera vez la luz en 1568. Este error en las fechas de publicación de los tratados mencionados ha confundido a numerosos autores durante mucho tiempo sobre la verdadera paternidad de la teoría cuantitativa.
- 4) Error de las bibliografías tradicionales sobre la escolástica, que han defendido las tesis y la omisión de Hamilton:

The position represented by Hamilton on the questions of the origin of the quantity theory and the quality of economic thought achieved by the Salamancans has only been modified slowly and with great difficulty. (Moss y Ryan 1993: 14).

- 5) Predisposición de algunos historiadores españoles a rechazar las contribuciones de los doctores escolásticos, por oposición a la política franquista de rescatar las aportaciones de estos autores para evocar la grandeza de España.⁷⁹
- 6) La mayoría de los tratados escolásticos están escritos en latín, lo que dificulta su difusión y conocimiento entre historiadores y, sobre todo, entre economistas.⁸⁰
- 7) Junto con las seis razones anteriores, podríamos añadir que la dimensión moral del análisis ha provocado recelo entre los economistas a la hora de acercarse científicamente a estos autores (*infra* 98ss).

Estas razones han supuesto, y algunas aún suponen, un escollo para el redescubrimiento de la riqueza que los doctores nos legaron. El camino ya se está recorriendo por numerosos investigadores (Grice-Hutchison 1993: 23-7).⁸¹ Así lo indica el número de publicaciones que en las últimas décadas han aparecido sobre este tema (Gómez Camacho 1998d: 11; Grice-Hutchison 1999, 163ss). Sin embargo, aún persiste el problema del latín. Se hace necesario un mayor esfuerzo por parte de estudiosos y de instituciones para traducir y reeditar los textos, lo que animaría, sin duda, a ulteriores investigaciones. Estas medidas podrían abrir el pensamiento económico español de los siglos XVI y XVII a nuevas generaciones

⁷⁹ Esta idea la recoge también Fabián Estapé (1990: 24).

⁸⁰ En el mismo sentido se pronuncia Schumpeter (1948: vii): «But theorists do not usually concern themselves with developments prior to the eighteenth century. For this there are no doubt excellent reasons: one of the most convincing ones is that most economists are not qualified to go much into the past because the requisite knowledge forms no part of their professional equipment.» Véase también Iparaguirre (1954: 84).

⁸¹ La autora británica destaca a Luciano Pereña, Venancio Carro, Beltrán de Heredia, J. Brown Scott, Ernest Nys, Martin Grabmann, Wilhelm Endemann, André Sayous, Alberto Ullastres, J. Carrera Pujal, José Larraz, J. A. Schumpeter, B. W. Dempsey, R. de Roover, Barry Gordon, Francisco Gómez Camacho, Demetrio Iparaguirre y Gorosquieta Reyes.

de economistas.

3.1.3.5. Fuentes y método

Siguiendo a Sierra Bravo (1975: 47-56) y centrándonos en la segunda escolástica,⁸² como fuentes principales tenemos:

- 1) *Sagrada Escritura*; esta fuente ocupó en la práctica –debido al carácter teórico-especulativo de la escolástica, frente al histórico-vital del libro sagrado– un segundo lugar en relación con otras fuentes.
- 2) *Los Santos Padres*; la utilización de las ideas sociales patrísticas por los doctores se puede considerar parcial en, al menos, dos sentidos: en primer lugar, no todos los Santos Padres son igual de conocidos y citados; en segundo lugar, los textos citados son siempre los mismos.
- 3) *Filósofos de la antigüedad clásica, griegos y romanos*; los más citados son Aristóteles, Platón, Cicerón y Séneca.
- 4) *Fuentes jurídicas*; fundamentalmente el Derecho romano y los tratados *De iustitia et iure* y *De legibus* escritos por autores de la segunda escolástica.
- 5) *Otros autores escolásticos*; esta fuente adquirió importancia a medida que se desarrollaba la escolástica y el cúmulo de textos se incrementaba.

No todas las fuentes son de la misma importancia. De entre todas ellas las dos últimas son las más relevantes y a las que más acudieron los doctores

⁸² Sierra Bravo (1975: 6) delimita tres fases en el desarrollo de la escolástica: a) Primera escolástica; corresponde a la escolástica de la Edad Media. Se considera que se inicia con San Anselmo de Canterbury. b) Segunda escolástica; surge en el siglo XVI y se prolonga durante el XVII. c) Tercera escolástica o neoescolasticismo; surge en el siglo XIX.

escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII.⁸³

Respecto a la metodología, debemos empezar señalando que ha sido uno de los principales, si no el principal, blanco de las críticas vertidas sobre la escolástica.⁸⁴ La forma ha sido, con frecuencia, un obstáculo disuasor para llegar al fondo. Ello ha llevado a ciertas indiferencias u *olvidos*, en el terreno científico, respecto de las aportaciones de la escolástica.

Siguiendo, nuevamente, a Sierra Bravo (1975: 28-9) distinguimos dos aspectos en el método escolástico: esencia y forma. En la esencia, el método escolástico consiste en «la utilización de la razón al servicio de la fe; para penetrar, aclarar y explicar, en cuanto es posible, el dato revelado.» (Sierra Bravo 1975: 27). Formalmente, se pueden reconocer las siguientes fases en el estudio escolástico:

1. Individualización del problema a estudiar (*quaestio*)
2. Análisis de la base o materia formada por los testimonios referidos a dicha *quaestio*
3. Discusión racional de la cuestión y de las opiniones utilizando definiciones, objeciones, distinciones y silogismos hasta llegar a una conclusión. Este proceso se divide a su vez en cuatro momentos:
 - 3.1. Fundamentos
 - 3.2. Argumentos en pro y en contra
 - 3.3. Solución y respuestas a objeciones y dificultades

⁸³ Otro recorrido sobre las fuentes de los doctores escolásticos del siglo XVI puede verse en García García y Alonso Rodríguez (1998), Aquí se presenta, a grandes rasgos, la evolución de las fuentes escolásticas desde la Biblia y la patrística hasta llegar al siglo XVI. Asimismo se presentan los principales temas de carácter económico tratados en este amplio intervalo de dieciséis siglos. Véase también Roover (1972: 20 ss).

⁸⁴ Uno de los más notables episodios fue la disputa mantenida entre el Jesuita Antonio de Escobar y Blaise Pascal. Tal fue el ingenio de Pascal en sus críticas que incluso dotó a la lengua francesa de un nuevo vocablo, *escobarderie*, para referirse a los juegos de palabras y el casuismo de los escolásticos. (Grice-Hutchison 1982: 135).

3.4. Orientación al mejor conocimiento de Dios y de las relaciones del hombre y el mundo con Él.

Este método es común tanto a la primera como a la segunda escolástica, aunque en esta última aparecen ciertas diferencias:

- Desarrollo del método casuístico o de análisis de casos singulares
- Desarrollo de los métodos histórico-críticos
- Desarrollo de métodos científicos⁸⁵

Sierra Bravo describe los pasos que siguen los escolásticos para la resolución del problema, pero no realiza una verdadera aproximación metodológica. Cabría resaltar, al menos, la dimensión analítica en el estudio de los problemas y la realidad. No existe una simple descripción de los hechos, ni una especulación abstracta. Por el contrario, se detecta un intento de analizar la realidad hasta sus últimas consecuencias; único camino que licitaba a opinar moralmente, según los doctores. (Vigo 1997: 167ss).⁸⁶ No olvidemos que en su condición de teólogos, los doctores se movían guiados por una finalidad moral,⁸⁷ lo cual no invalidaba el

⁸⁵ Sobre la científicidad del método escolástico también se pronuncia Schumpeter (1994: 141): «Una vez planteada, la tarea era estrictamente científica y lógicamente independiente de la Teología moral a cuyos fines tenía que servir. Y el método era también estrictamente científico; en particular, era sumamente realista, porque sólo incluía observación e interpretación.»

⁸⁶ «Los moralistas españoles del Siglo de Oro, especialmente los de la Escuela de Salamanca, hicieron casuística, pero de la buena. Sin abdicar de la casuística natural, elaboraron una casuística científica, centrándose en la aplicación de los principios y de las conclusiones teológicas a casos determinados y concretos, con el fin de decidir prácticamente lo permitido y lo prohibido... La casuística de la Escolástica española tardía no tiene nada que ver con otra casuística ocupada con frecuencia en argucias, disputas y triquiñuelas, defensora del minimalismo moral e inclinada a veces al laxismo, pasto de las iras de Pascal y del jansenismo en general.» (Vigo 1997: 167-8.)

⁸⁷ Muchos de los tratados que los escolásticos escribieron sobre estos temas eran concebidos como manuales de confesores. Otros se escribían para dar respuestas a las dudas de comerciantes y mercaderes. (Vigo 1997: 191).

carácter analítico y el discurso lógico.⁸⁸ En definitiva, el método es aquél que aportó el nominalismo a la renovación escolástica española del XVI. Sobre este tema ya nos extendimos con anterioridad (*supra* 72).

3.1.3.6. Temas de estudio y principales aportaciones al análisis económico

La rica y compleja realidad económica y financiera española de los siglos XVI y XVII no pasó desapercibida para los doctores. Afrontaron su estudio para así poder emitir juicios y consejos acerca de las actividades y operaciones económicas que tenían lugar. Entre los temas de carácter económico que abordaron en sus tratados destacan (Sierra Bravo 1975: 111; Grice-Hutchison 1982: 107; Roover 1955: 163; Schumpeter 1994: 135-46):

- La comunidad de bienes y la naturaleza de la propiedad privada
- La obligación de la limosna y la ayuda a los pobres
- El comercio exterior
- Trabajo y salario
- Teoría del valor, precio justo y usura
- El dinero, los cambios y la banca
- La política fiscal; idea de justicia en la imposición
- Idea del bien público, del bien común
- Teoría de los beneficios mercantiles

No todos los temas anteriores han sido igualmente estudiados. Hasta ahora, las aportaciones que han gozado de un mayor interés por parte de los

⁸⁸ Sobre este tema se volverá más adelante cuando se hable de las relaciones entre moral y economía como introducción al pensamiento de Juan de Lugo. Véase *infra* 68.

investigadores han sido: la teoría del valor, la teoría del precio justo, el tratamiento del dinero y de la usura, la teoría cuantitativa del dinero y, finalmente, la doctrina sobre los cambios de moneda. A todas ellas, nos acercaremos de forma pormenorizada y según el análisis que de ellas hizo Juan de Lugo, en la segunda parte de esta tesis.

3.2. Consideraciones epistemológicas sobre el análisis económico escolástico

3.2.1. Moral y economía

La distinción entre moral y economía, como disciplinas autónomas, puede tener sentido en nuestros días para algunos economistas,⁸⁹ pero no entre los doctores escolásticos. En aquel entonces los temas económicos no eran objeto de un estudio independiente, sino que formaban parte integrante de la disciplina conocida como teología moral (Sierra Bravo 1975: 112; Estapé 1990: 19). Como señala Vigo (1979: 60) «no era su misión hacer economía, sino moral.»⁹⁰ El esfuerzo intelectual de los doctores escolásticos puede considerarse como el intento postrero de integrar la dimensión económica dentro de un esquema fundamentalmente religioso (Tortajada 1992: 79-80).

El problema sobre el estudio del análisis económico de los doctores se plantea entonces en los siguientes términos: ¿el carácter normativo de sus

⁸⁹ No todos los economistas firmarían la rotunda separación de moral y economía. Keynes, por ejemplo, concibe la economía como una ciencia moral: «*I also want to emphasize strongly the point about economics being a moral science.*» (Keynes 1989: 300).

⁹⁰ En el mismo sentido señala L. Pereña Vicente (1998: 64) que «La cuestión ética y moral fue el enfoque de sus análisis y estudios. Toda otra orientación le quedaba subordinada. Los problemas económicos no eran su preocupación central... No pretendieron hacer ciencia de la economía.» Para L. Pereña Vicente, los doctores de la Escuela de Salamanca definieron y proclamaron la economía humanista y de la solidaridad frente a la mercantilista que imperaba en el proceso de conquista de América, en un intento por rehumanizar, pacificar y reconciliar indios y españoles (Pereña Vicente 1998: 63-4). Véase también Langholm (1984: 13).

intenciones hace menos fiable la descripción e interpretación de los fenómenos económicos de su tiempo? ¿la finalidad moral, invalida el carácter analítico de sus estudios sobre la realidad económica o, por el contrario, plantea un problema que, respetando el carácter propio de la actividad analítica, todo economista debería plantearse? En Schumpeter hallamos respuesta a la primera pregunta.

Así, pues, en este caso [de los doctores escolásticos] el motivo normativo, a menudo enemigo del paciente trabajo analítico, planteó el problema y suministró el método de análisis económico. Una vez planteada, la tarea era estrictamente científica y lógicamente independiente de la teología moral a cuyos fines tenía que servir. Y el método era también estrictamente científico; en particular, era sumamente realista, porque sólo incluía observación e interpretación de los hechos. (Schumpeter 1994: 141).⁹¹

Respecto a si la mera actividad analítica agota el quehacer del economista, la respuesta dependerá de la idea que tengamos sobre la ciencia económica. Para Boulding, en palabras a la *American Economic Association*, la economía debe entenderse como una ciencia moral (Boulding 1972).

La economía todavía formaba parte de la enseñanza de las ciencias morales en la Universidad de Cambridge, cuando yo era estudiante. Puede reclamar, entonces, aunque sea por esta única causa que se le considere, una ciencia moral desde sus orígenes. (Boulding 1972: 67).

Además, ninguna ciencia “puede ser divorciada de las consideraciones éticas” que supone establecer un orden jerárquico entre alternativas (Boulding 1972: 68-9). La ciencia económica tampoco.

Schumpeter (1994: 147-52) ha distinguido en el pensamiento de los doctores

⁹¹ En el mismo sentido se pronuncia Langholm afirmando que «the moral intent of the medieval economists constitutes no valid objection to a systematic search for their analytical contributions.» Más abajo también leemos: «There used to be a tendency to dismiss all scholastic economics on account of its moral basis, but I trust it is no longer necessary to go all out to meet such objections, which reflect both a lack of historical perspective and, more specifically, a confusion of analytical terms with analytical motivation.» (Langholm 1979: 12, 27).

españoles la ley natural normativa de la ley natural analítica. Diferencia así entre ley natural como fuente de imperativos morales –dimensión moral– y como metodología, centrada en el análisis de las circunstancias históricas –dimensión analítica.⁹² Basándose en esta distinción, critica a los que rechazan la economía escolástica por su dimensión moral.

Podemos sin duda llamar acientífico o extracientífico cualquier juicio de valor de cualquier clase. Pero no hay ninguna necesidad de tirar el niño analítico junto con la filosófica agua sucia de su baño. Y eso es precisamente lo que hacen quienes prescinden de la economía de los doctores escolásticos o de sus sucesores laicos con la simple declaración de que estaba asociada con un sistema de imperativos morales y legales... (Schumpeter 1994: 150-1).

En la misma línea, Gómez Camacho (1981: 45-9), apoyándose en Karl Popper, ha distinguido en el pensamiento de esos mismos doctores tres niveles o “mundos” diferentes, aunque relacionados entre sí: el nivel empírico, el racional o inteligible y el moral.⁹³ Finalidad moral y análisis no son sólo dos dimensiones distintas, aunque relacionadas, sino que el análisis de la realidad es previo y necesario para poder opinar sobre las conductas.

Estos y otros muchos problemas socio-económicos merecieron la atención de Luis de Molina y aparecen estudiados en su obra, y si bien es cierto que la finalidad que él pretendía al enseñar y escribir su

⁹² Sobre esto volveremos en el apartado siguiente. Véase *infra* 101ss.

⁹³ Gómez Camacho (1981: 45-9) en su interpretación del problema de la equivalencia en la transacción según Molina –lo que el denomina *postulado de equivalencia*– propone un triple nivel de análisis:

- *Nivel empírico*; se trata de responder a la pregunta: ¿Existe la equivalencia? La respuesta sólo puede ofrecerse *a posteriori*, cuando la transacción ya se ha realizado. Este nivel analítico se corresponde con el *mundo visible*.
- *Nivel racional*; aquí no nos interesa la existencia de la igualdad sino la definición de la misma. La pregunta a responder es: ¿Qué es la igualdad? Este nivel de análisis es previo al empírico. Sólo podremos contrastar la existencia de la igualdad si sabemos lo que es igualdad. En este nivel nos situamos en el *mundo inteligible*.
- *Nivel moral*; Las preguntas son: ¿Es moralmente aceptable la transacción? ¿Porqué hemos de actuar así? Las respuestas no provienen de la razón sino de la moral. Nos situamos en un *plano axiológico*. Aquí la equivalencia es una exigencia de la moralidad.

pensamiento era una finalidad moral, no es menos cierto que para poder alcanzar realísticamente el fin moral que le interesaba consideró imprescindible el análisis de las circunstancias económicas concretas que definían y especificaban el problema que se proponía estudiar. (Gómez Camacho 1981: 12).

Por eso Pierre Vilar (1978: 217) puede exclamar: ¡El manual del confesor se convierte en un libro de análisis económico!

En definitiva, los doctores escolásticos sólo se pronuncian sobre la licitud o ilicitud de un negocio o contrato una vez desentrañada su sustancia y las circunstancias que lo rodean (García García y Alonso Rodríguez 1998: 86-7). Lugo, hablando sobre el cambio señala:

para que el confesor *pueda aconsejar* a sus conciencias, tiene necesidad de *conocer y no de una manera vulgar* la naturaleza de este contrato, su justicia o injusticia. (Lugo 28: introducción).⁹⁴

Así, para que el confesor “pueda aconsejar” –finalidad moral–, antes debe “conocer y no de una manera vulgar” –observación y análisis de la realidad. Langholm (1994: 117) califica este proceso de conocimiento como “value-neutral”.

Otros autores no opinan de la misma manera y señalan que la dimensión moral fue un obstáculo para el desarrollo del análisis.

En su mayor parte, la literatura preclásica había estado más dispuesta a juzgar el comportamiento económico que a analizarlo. Los debates económicos medievales, por ejemplo, se preocuparon ampliamente de cuestiones éticas tales como: ¿Qué constituye el precio justo?, o ¿es moralmente defendible la usura (es decir, prestar a interés)? Aún después de que estas consideraciones fueran retrocediendo a un segundo plano, como ocurrió en el siglo XVII, hubo de pasar algún tiempo antes de que se

⁹⁴ «... *quorum [mercatores] conscientis ut confessarius consulere possit, necesse habet hujus contractus naturam, ejusque justitiam, vel injustitiam* notitia non vulgari callere». Subrayado mío.

buscara una interpretación analítica de la totalidad del proceso económico.
(Barber 1992: 19)⁹⁵

No es de extrañar, pues, que un sector de la profesión económica haya relegado al olvido las doctrinas económicas de los escolásticos, en parte por la preocupación moral, en parte por la propia metodología de su análisis.

Beaucoup d'économistes n'attachent aucune importance à la pensée économique des scolastiques et leur reprochent notamment de sacrifier l'analyse aux préoccupations morales. Dans cette opinion, il y a du vrai et du faux mais surtout du préjugé. En effet, les traités scolastiques ont été écrits par des gens passés maîtres en dialectique et l'analyse qu'ils nous fournissent n'est pas celle à laquelle les économistes modernes sont habitués, ni que leur formation les a préparés à comprendre. (Roover 1971: 9).⁹⁶

Se puede estar de acuerdo en que los escritos económicos, antes de la escuela clásica, eran fruto de la preocupación moral. Lo que es más discutible es que esa finalidad moral impida una “interpretación analítica” del proceso económico. La propia evolución de la ciencia económica separó definitivamente ambas dimensiones y se avanzó hacia una economía “libre de valores” y emancipada de las reglas morales. Su predominio en la ciencia económica desde Adam Smith es innegable (Naredo 1996: 62-3). En la actualidad, el desplazamiento metodológico hacia el positivismo subyace al intento de conseguir una economía “política e ideológicamente neutra”. Veamos en qué momento y en qué circunstancias se produjo esa ruptura.

⁹⁵ Pese a estas consideraciones, Barber juzga exagerado «pensar que con ella [La riqueza de las naciones] nació la ciencia económica... [pues] mucho antes del siglo XVIII se había especulado ya acerca de la naturaleza del proceso económico...» (Barber 1992: 19)⁹⁵

⁹⁶ Abundando sobre este tema, podemos señalar que incluso algún autor considera que lo más importante para el análisis económico en los autores escolásticos es «the nonsensical character of the writers' reasoning.» Además «these thinkers evidently failed to look-and-see the obvious and simple facts about market relations, and the loan transactions in particular. And the failure, and the nonsense persisted for centuries, long after the practice began to change, and after the realities should have been impressed on any observing mind by the “evasions” of the usury laws...» (Knight 1955: 267-8). Esta tendenciosa valoración bien puede deberse al profundo y fanático anti-catolicismo del autor. (Rothbard 1999: 110).

3.2.1.1. *La separación entre moral y economía*

Moral y Economía corrieron paralelas y fueron parte del mismo proyecto global de conocimiento durante mucho tiempo. Esta situación, sin embargo, se rompió durante la Ilustración. La nueva “visión” científica del mundo ofrecida por Newton influyó sobremanera en todas las áreas del conocimiento. La economía y su más cualificado representante en el siglo XVIII, Adam Smith, no fueron ajenos a este influjo (Gómez Camacho 1990b). Así, la nueva concepción mecanicista de la realidad llevó a desvincular la economía de la influencia de las reglas morales (Naredo 1996: 59-64). Escuchemos, en este sentido, a José Alonso Ortiz en su prólogo a la primera edición en castellano de *La riqueza de las naciones*.

Después de aquel sagrado vínculo de Religión y Moral que une al hombre íntimamente con Dios, y con sus semejantes... ocupa el lugar primero el de aquel interés general que en lo Político y Económico liga a los hombres entre sí para formar una sociedad civilizada. Los principios en que unos y otros intereses se fundan, los medios de su regulación y las consecuencias que de ellos se deducen, en beneficio o daño de la sociedad humana, son enteramente distintos, aunque de ningún modo contrarios. Todos rectamente entendidos miran al fin último de la felicidad verdadera, y se dirigen a él por rumbos con recíproca comunicación; pero sus cualidades pueden investigarse prescindiendo los unos de los otros... *De los intereses religiosos y morales tratan las Ciencias Sublimes, que no son asunto de nuestra Obra; de los puramente civiles habla la Economía Política, y éste es el objeto de nuestra Investigación.* (Alonso Ortiz en Smith 1999: 37).

“Lo económico” se configura como un sistema de elementos y relaciones coherentemente ordenados y caracterizado por su automatismo. Este automatismo elimina la responsabilidad moral del individuo en sus actos. En el siguiente apartado, profundizaremos sobre esta concepción mecanicista–virtuosa del sistema económico y su incidencia axiológica.

En resumen, moral y economía fueron de la mano durante mucho tiempo. La bifurcación de caminos que se perfila a partir del siglo XVIII (Naredo 1996: 185) no nos debe permitir olvidar el camino que ambas recorrieron juntas. Y, menos aún, podemos rechazar los logros que esta disciplina de la economía consiguió

durante aquel trayecto.⁹⁷ Generaciones de economistas e historiadores del pensamiento han rechazado –bien explícitamente, bien por omisión– esos logros.⁹⁸ Las consecuencias de ese rechazo, según Schumpeter, fue dar un gran rodeo, en numerosas ocasiones, para llegar a lugares ya visitados por los doctores escolásticos.

...las bases que pusieron [los escolásticos tardíos] para un cuerpo útil y bien integrado de instrumentos y proposiciones del análisis fueron más sólidas que gran parte del trabajo posterior, en el sentido de que una parte considerable de la economía de finales del siglo XIX se habría podido desarrollar partiendo de aquellas bases con más facilidad y menos esfuerzo que el que realmente costó desarrollarla, y de que, por lo tanto parte del trabajo situado entre esas dos fases ha tenido algo de rodeo derrochador de tiempo y esfuerzo. (Schumpeter 1994: 136).⁹⁹

3.2.1.2. *Ciencia económica y responsabilidad moral*

En el apartado anterior hemos descrito cómo la influencia de la ilustración y su nuevo modo de concebir el mundo –visión mecanicista de la realidad– llevaron a la disociación entre economía y moral. A continuación profundizaremos sobre los motivos de esa disociación. Asimismo, trataremos de explicar por qué esa nueva “visión” de la realidad era incompatible con la existencia de responsabilidad moral en las actuaciones de los agentes.

⁹⁷ Quien dude de la importancia de las relaciones entre moral y economía no debe sino recordar la cátedra de filosofía moral que Adam Smith ocupó en el *Glasgow College*. Esta disciplina Smith la dividió en cuatro partes, a saber: teología natural, ética, jurisprudencia y “utilidad”, es decir, política y economía (Spiegel 1991: 269-70).

⁹⁸ Hablando sobre la usura North y Miller (1976: 53) indican que «la oposición al préstamo de dinero por intereses fue el resultado de una antigua ignorancia de los principios económicos.» ¿Qué principios económicos? La escolástica no los ignoró, simplemente defendió como reglas de comportamiento económico unas distintas de las actuales. La escala de valores es distinta. El bien común tiene prioridad sobre el individuo. (Viner 1978: 50ss).

⁹⁹ Ejemplo de esta afirmación de Schumpeter podría ser la teoría del valor-utilidad; claramente definida por los doctores escolásticos y que cayó en el olvido hasta su reaparición con la corriente marginalista. (Schumpeter 1994: 1145ss).

a) Causalidad en economía

Hicks (1979: 6-9) reconoce dos tipos de causalidad en economía: la Vieja y la Nueva. La primera corresponde a la pre-científica de la escolástica; la segunda surge de la revolución científica que se inicia con Newton.

Respecto de la Vieja Causalidad, Hicks señala que se caracteriza por atribuir siempre las causas a alguien.

One can yet distinguish a system of thought (we might call it the Old Causality) in which causes are always thought of as actions by someone; there is always, either a human agent or a supernatural agent. (Hicks 1979: 6).

Por su parte, la característica esencial de la Nueva Causalidad es que basta con explicar cómo suceden las cosas sin necesidad de buscar el agente causal que las produce. La Nueva Causalidad se preocupa de buscar una teoría que explique los fenómenos, siendo irrelevante conocer los agentes que los generan (Hicks 1979: 8). Se desvinculan los hechos del agente que los produce. Vieja y Nueva Causalidad difieren básicamente en la importancia que se concede al agente causal.

Profundizando algo más, podemos señalar que la diferencia fundamental entre la Vieja Causalidad de la escolástica y la Nueva causalidad aparecida con los filósofos de la Ilustración, bajo la influencia de Newton, radica en la concepción de Dios y de las leyes del Universo. Para los filósofos ilustrados, Dios ha puesto en marcha una máquina con un engranaje perfecto y deja que funcione por sí sola.¹⁰⁰ Dios se aleja del mundo y del hombre.

Los escolásticos, por el contrario, mantenían una visión más personal y cercana sobre la presencia de Dios en el mundo. La visión organicista del mundo

¹⁰⁰ Era habitual entre los filósofos ilustrados el símil mecanicista que comparaba el universo con un reloj, caracterizado por su armonioso funcionamiento. (Naredo 1996: 21; Pérez de Laborda 1981; Koyré 1989).

va cediendo paso a una mecanicista. Ahora bien, la sustitución no fue repentina y el “maridaje” entre ambas «originó lo fundamental del nuevo orden de ideas, incluida la síntesis newtoniana y la propia ciencia económica.» (Naredo 1996: 20).

De la concepción ilustrada de la presencia de Dios en el mundo se deriva una consecuencia fundamental para la ciencia: no se busca tanto descubrir para qué se construye la máquina –plan providencial de Dios– sino explicar cómo funciona ésta. La pregunta para un científico ilustrado no es tanto ¿qué sentido y qué finalidad tiene la vida y la naturaleza?, cuanto ¿cómo funciona? ¿qué leyes la rigen y explican? Desde este prisma es fácil entender los desarrollos positivistas de la ciencia post-newtoniana, basados en una concepción y funcionamiento armónico del mundo.

El triunfo de la Nueva Causalidad supone, en definitiva, una búsqueda de teorías explicativas sin detenerse ni en los motivos ni en los agentes que originan los fenómenos.

Cuando se piensa de acuerdo con la Nueva Causalidad no se necesita de agente alguno, basta con explicar cómo suceden las cosas, sin aprobación o condena de aquello que sucede. Podrán existir errores, no podrán existir culpas morales. (Gómez Camacho 1998b: 210).

Veamos en qué sentido la Nueva Causalidad elimina la responsabilidad moral de los individuos en sus actuaciones económicas.

b) Responsabilidad moral de los individuos

La Ilustración concibe la naturaleza, el mundo físico como una máquina con un funcionamiento perfecto y armonioso.

Mira el mundo a tu alrededor, contempla su conjunto y cada una de sus partes y no verás sino una gran máquina, subdividida en un número infinito de máquinas menores y que puede admitir nuevas subdivisiones, hasta llegar más allá de lo que los sentidos y las facultades humanas pueden observar y explicar. Todas estas máquinas e incluso sus partes más diminutas están ajustadas unas a otras con tal precisión que en todos los tiempos ha arrebatado la admiración de todos los hombres que las han contemplado. La cuidadosa adaptación de los medios a los fines en todos

los aspectos de la naturaleza, la hacen parecerse exactamente, si bien en forma más perfecta, a los productos de la inteligencia humana. (Hume citado por Spiegel 1991: 267).

En tal concepción, la responsabilidad moral del individuo no existe. Su única obligación es someterse y actuar acorde con unas leyes que le superan y le vienen dadas. Si así lo realiza, su comportamiento siempre será virtuoso, pues estas leyes son la esencia misma del orden querido por Dios. La dimensión axiológica del comportamiento económico del individuo se diluye en el carácter “virtuoso” de las leyes de la economía. La economía ya no requiere de las aportaciones de la ciencia moral. Sus caminos se separan.

Malthus identifica virtud y ambición hacia la riqueza.

Todos los moralistas desde los más antiguos a los más modernos, nos han enseñado a preferir la virtud a la riqueza... se ha supuesto siempre que diferían esencialmente por sí mismas, si la virtud constituye la riqueza ¿cómo interpretar todas las admoniciones morales que nos exhortan a abandonar la segunda para dedicarnos a la primera? ¿Por qué repetir que no hay que dirigir nuestra ambición hacia la riqueza si la virtud es la riqueza? (Malthus citado por Spiegel 1991: 59)

El siguiente texto de Mércier de la Rivière es, si cabe, más ilustrativo sobre el papel de la moral en los nuevos planteamientos científicos:

No sintáis preocupación alguna ahora por nuestra moral, ni por nuestras costumbres. Es socialmente imposible que hombres que viven bajo leyes tan simples [la propiedad y la libertad de mercado], que hombres que una vez llegados al conocimiento de lo absoluto se han sometido a un orden cuya base es por esencia la justicia y cuyas ventajas sin límites les son evidentes, no sean humanamente hablando los hombres más virtuosos. (M. de la Rivière citado por Gómez Camacho 1990b: 168).

Los doctores escolásticos, por su parte, al no creer en la existencia de mecanismos automáticos de ajuste, postulan la responsabilidad moral de los individuos en sus actuaciones.

The idea that terms of exchange are determined by suprapersonal forces which extenuate moral blame on the individual level was essentially foreign to ethical thinking... (Langholm 1982: 271).

Según lo visto, la responsabilidad moral considerada por los doctores, en el esquema clásico, se diluye en el funcionamiento perfecto e impersonal del mercado. Ya no es necesario exigir la justicia en el precio, pues el precio por sí solo alcanza el valor más justo (Langholm 1984: 48).

Frente a la visión mecanicista de la ilustración, en la escolástica se apuesta por una visión en la que el individuo y su libertad son protagonistas de la sociedad. Los doctores escolásticos, al no concebir esos ajustes automáticos de la realidad en la vertiente empírica del problema, acuden a la casuística, al análisis de cada caso en particular para poder emitir un juicio sobre la licitud o ilicitud de la transacción.¹⁰¹

Como conclusión admitir el funcionamiento de mecanismos automáticos en economía supondría obviar el problema moral, el cual, como venimos señalando es la razón de ser del análisis económico escolástico.

3.2.2. Ley natural y análisis de casos

La ilustración introdujo una plena confianza en las capacidades de la razón para penetrar y desentrañar los secretos de la realidad y descubrir las leyes por las que el mundo se rige. Frente a este orgullo científico, en los escolásticos encontramos una percepción más humilde de las posibilidades del conocimiento. Los doctores escolásticos sostenían una concepción aproximativa a la verdad, que predicaba la imposibilidad de la certeza.

¹⁰¹ Estas ideas no nos deberían ser tan extrañas. En la actualidad existen prácticas económicas que rebasan los límites de lo moralmente aceptable –incluso de lo legal– y provocan la condena moral por parte de la sociedad. Las prácticas de “ingeniería financiera”, tan notorias en países desarrollados del mundo occidental, son un excelente ejemplo. Los doctores escolásticos, al igual que la opinión pública actual, no condenaron el negocio sino su abuso. El que la noción de lo que supone abuso o no haya cambiado desde los siglos XVI y XVII, no anula la dimensión ética del problema.

... nuestro corto saber no nos permite conocer a el cierto la verdad de todas las cosas... Por lo cual, de ordinario son tanto los pareceres y opiniones de los hombres quantas son las cabeças... (Soria 1992: 123).

3.2.2.1. Definición

El significado que unos u otros autores han atribuido a la expresión “ley natural” ha sido distinto a lo largo del tiempo (Gómez Camacho 1985c: 158-9). Veamos cómo lo entendieron dos autores relevantes dentro del pensamiento escolástico.

Para Sto. Tomás, la ley natural es el conjunto de reglas que la naturaleza imponía a todos los seres vivos y que regulan su comportamiento (Schumpeter 1994: 148).¹⁰² Junto a ésta significación, Schumpeter extrae otra, sólo explicada mediante ejemplos por el aquinate.

[Sto. Tomás] identifica la ley natural con el conjunto de formas que se adecua a la necesidad o utilidad social. (Schumpeter 1994: 148).

Molina profundiza en esta idea tomista y asocia el derecho natural a los dictados de la razón y a lo socialmente útil y necesario. Así lo interpreta Schumpeter:

[Para Molina] lo naturalmente justo es lo que nos obliga en virtud de la naturaleza del caso... Molina combina definitivamente la ley natural con nuestro diagnóstico racional, respecto del Bien común, de los casos que observamos en la práctica o en la investigación. (Schumpeter 1994: 149).

¹⁰² La ley natural, en la visión tomista del universo, se enmarca en un esquema jerárquico de leyes. En primer lugar, hallamos la *ley eterna*, por la que actúa Dios. Seguida de la *ley divina* revelada por Dios en las escrituras. Le sucede la *ley natural* por la que los hombres pueden conocer los designios de Dios en el mundo. Finalmente la *ley humana* que ordena las relaciones entre los hombres en la república. La ley natural, por tanto, se impone a la humana que no puede contravenirla (Skinner 1986: II, 154-5). Esta ley la “implanta” Dios en los hombres quienes la reconocen a través de su conciencia y razón. Han de someterse a sus exigencias y cumplirlas. Incluso con carácter previo a las leyes positivas. Paganos y cristianos se encuentran al mismo nivel, pues es la naturaleza y no la revelación el origen de las normas que regulan las relaciones entre los hombres (Vigo 1997: 172-5).

Por tanto, la aplicación del derecho natural requiere del “diagnóstico racional” de la realidad. La ley natural se hace histórica. En general, los doctores escolásticos atribuyeron una doble esencia a la ley natural. Es ley porque es intrínsecamente justa y razonable y es ley porque es reflejo de la voluntad de Dios. Uniendo en esta concepción la posición realista y nominalista respectivamente (Skinner 1986: II, 155).¹⁰³

3.2.2.2. *Conocimiento de la ley natural y toma de decisiones*

La ley natural se expresa en unos principios generales y ciertos que la naturaleza “imprime” en todos los hombres.¹⁰⁴ Sin embargo, el conocimiento de las consecuencias para la conducta que se derivan de esos principios no está exento de la posibilidad de error.

Advierte, sin embargo, que la naturaleza no nos enseña las cosas que son de derecho natural de forma tan clara y distinta que no se pueda introducir el error fácilmente en la deducción de algunas consecuencias a partir de los principios, especialmente cuando las conclusiones se siguen de los principios de forma remota y oscura: lo cual hace que respecto a las cosas que son de derecho natural pueda presentarse el error a veces. (Molina citado por Gómez Camacho 1985c: 174).

Es decir, aunque los principios generales de la ley natural sean claros, su aplicación puede conducir al error. Existe, por tanto, incertidumbre en la aplicación del derecho natural. Esta incertidumbre nace del carácter general de los principios y de la complejidad de las circunstancias en la realidad. Es necesario analizar las circunstancias específicas de cada caso para poder dictaminar sobre la correcta aplicación de los principios de la ley natural. En definitiva fusión de teoría y praxis (Vigo 1997: 162ss). Escuchemos a Melchor de Soria hablando sobre el

¹⁰³ Esta doble concepción es más fuerte en los teóricos jesuitas que en los primeros dominicos.

¹⁰⁴ «..antes que se fundase en el mundo ciudad alguna, ni se escribiese libro, había ley en el hombre que le mostraba lo bueno y le vedaba lo malo.» (Mercado 1571: 43).

problema de la tasa del pan:

Hasta aquí hemos dicho algunos principios generales de Theología moral y diremos adelante otros, y de solo ellos no se puede sacar acertada resolución, si es bien que aya tassa, y si es justo o no el precio de ella, si no se descende con particular atención... [y se consideran] muchas circunstancias muy menudas, necessarias para materia tan casera y vulgar, antes de condenar una ley puesta por Reyes... (Soria 1992: 93).

En definitiva, la mera existencia de principios generales de derecho natural no es garantía suficiente de una correcta aplicación de los mismos.

The scholastic moralist in questions of right and justice founds his general principles on the nature law. The principles of the natural law, however, are in many matters not sufficiently detailed to offer solutions for concrete cases. (Depmsey 1935a: 473).

3.2.2.3. *Historicidad de la ley natural*

El título del epígrafe puede parecer paradójico. Historicismo e iusnaturalismo han sido dos conceptos tradicionalmente contrapuestos. Veremos, sin embargo, cómo en la metodología de la ley natural desarrollada por la escolástica la paradoja no existe y la ley natural se hace histórica.

El análisis de casos o casuismo –tan criticado en la corriente escolástica¹⁰⁵– nace de la necesidad de un conocimiento específico de las circunstancias para poder aplicar los principios de la ley natural (Vigo 1997: 145-8). Nótese, en este sentido y según las palabras de Molina, cómo los doctores, diferenciaban claramente entre el plano analítico y el de los principios generales. Entre la ley natural normativa y la ley natural analítica, tal y como indicaba Schumpeter (1994:

¹⁰⁵ Según tratamos de demostrar, al análisis de casos es imprescindible en la metodología escolástica. Sin embargo, no es menos cierto, que en ocasiones el casuismo y la prolijidad en las citas hacen de la lectura y estudio una tarea difícil. «... there is no denying most scholastics' hurry to get on with cases, and most of this makes discouraging reading for the scholar searching for general principles.» (Langholm 1984: 17).

147-52).¹⁰⁶

La casuística se convirtió así en el vehículo que posibilitó la relación entre ambos planos: el de los principios generales de la ley natural con el de la variedad de casos singulares en los que han de aplicarse (Noonan 1957: 4).¹⁰⁷ Esa comunicación era imprescindible para poder conseguir una correcta aplicación de los principios naturales, pues el cambio de algunas circunstancias puede modificar substancialmente el problema.

... en los problemas morales, el cambio de una o varias de las circunstancias que definen el problema con frecuencia suele ser causa de que el caso cambie, y lo que de suyo es de una forma, por razón de las circunstancias sea de otra. (Molina citado por Gómez Camacho 1985c: 176).

La conclusión es clara y así la recoge Gómez Camacho :

... la opinión moral sobre la licitud o ilicitud de una determinada conducta no puede justificarse sino después de analizar las circunstancias en las que se practica esa conducta; prescindir de las circunstancias equivale a razonar en el vacío y hablar de lo que no se conoce. (Gómez Camacho 1985c: 167)

Las reglas que, en cuanto naturales, podrían ser consideradas como inmutables, en la práctica se hacían históricas. Es necesario interpretarlas según los distintos hombres, lugares y momentos en que hubieran de aplicarse.¹⁰⁸ De esta

¹⁰⁶ Véase *supra* 96. En este sentido, F. Gómez Camacho (1998b: 225-7) señala que los doctores escolásticos españoles escuchaban «dos voces» de la ley natural: la normativa y la analítica. La recta razón escolástica –véase epígrafe siguiente– mantuvo vivo el diálogo entre ambas, un diálogo que abocaba a la metodología probabilista. En el caso de la ilustración escocesa, y concretamente de A. Smith, en este diálogo acabó por imponerse la «necesidad» de la razón científica frente a la «probabilidad» de la escolástica.

¹⁰⁷ Señala A. del Vigo (1997: 167) que los moralistas españoles «hicieron casuística, *pero de la buena*... elaboraron una casuística científica, centrándose en la aplicación de los principios y de las conclusiones teológicas a casos determinados y concretos, con el fin de decidir prácticamente lo permitido y lo prohibido.» Subrayado mío.

¹⁰⁸ Esta interpretación sobre la ley natural es la que Schumpeter (1994: 148) sostiene como “Tesis de la mutabilidad del derecho natural”.

necesaria interpretación y contextualización emana el análisis de casos de los doctores. No existe, pues, paradoja al hablar de historicidad de la ley natural. Es más, era la única metodología posible. La única coherente con una concepción probabilista del conocimiento.

3.2.2.4. La “recta razón”

Según hemos visto, en la escolástica existe una comunicación entre lo concreto y lo general, entre las circunstancias propias de cada caso y el principio natural. El siguiente paso es ver qué elemento posibilita esa comunicación. Esta función la atribuyeron los doctores escolásticos a la recta razón (Gómez Camacho 1985c: 172). Ésta es la que, conociendo las circunstancias del caso y teniendo en cuenta los principios generales de la ley natural, emitirá un juicio moral. Este juicio, no obstante, no se emite sin tener en cuenta otras opiniones.

La proyección de la ley natural sobre los casos concretos no está exenta de error. La razón puede equivocarse, es una razón falible (Gómez Camacho 1988a: 80).¹⁰⁹ Si admitimos esto, habremos de admitir también la existencia de la controversia y la manifestación de distintas opiniones, pues no existe el conocimiento de cuál sea la verdad cierta. Hablando sobre el precio justo, Lugo reconoce la imposibilidad de un conocimiento cierto por parte de los hombres:

... no sabemos de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien; por lo que algunos dicen que *probablemente* es cien, otros dicen que noventa y cinco, y otros que noventa; y como quiera que cada uno de estos juicios sea

¹⁰⁹ Además de falible, la recta razón se caracteriza por ser una razón práctica, en situación, controvertida y situada desde una perspectiva ontológica [principios generales de la ley natural] y epistemológica [probabilismo] determinada. Sobre estas notas véase Gómez Camacho (1988a: 80ss.).

prudentermente probable, cualquiera de ellos será en la práctica el precio justo. (Lugo 26: 40).¹¹⁰

En un entorno de incertidumbre y admitiendo un conocimiento sólo probable de la realidad, la opinión y la controversia surgen como partes necesarias del proyecto analítico y de conocimiento escolástico.

Entre los doctores españoles de los siglos XVI y XVII fue habitual que se defendieran opiniones distintas, y por eso la controversia fue una de las características principales del pensamiento español en esos siglos. Concebir la enseñanza de los doctores del XVI y XVII como un bloque de doctrina monolítico es condenarse a no entender nada, ni de su doctrina, ni de su metodología. (Gómez Camacho 1992: 57).

Gracias a esa confrontación, las opiniones podían ser criticadas y revisadas de este modo, la recta razón se convertía en opinión común. (Gómez Camacho 1985c: 186).¹¹¹

3.2.2.5. *La raíz filosófica de la ley natural: el nominalismo*

Hasta aquí hemos explicado cómo el análisis de casos y la defensa de la posibilidad de un conocimiento sólo probable de la realidad se relaciona con el concepto de ley natural escolástico. Nos detenemos ahora en cual fue la raíz filosófica de ese método casuístico: el nominalismo.

Sobre el nominalismo ya nos extendimos con anterioridad (*supra* 72ss). Para no repetir de nuevo lo allí expuesto, recordemos simplemente que los nominalistas desconfiaban de la capacidad de la razón para conocer “en abstracto”, para

¹¹⁰ «... *sed provenit ex eo quod non sciamus determinate, attento illo gradu affectuum diversorum, vel uniformium, quantus sit valor justus mathematicus rei, et aliqui probabiliter dicunt, esse 90. alii 95. alii 100. et cum quodlibet ex his sit judicium prudenter probabile, quodlibet ex his erit pretium practice justum.*»

¹¹¹ Sierra Bravo (1975:31) habla también del carácter “comunitario” del pensamiento escolástico y de “obra colectiva”, pues el «punto de partida de cada autor son las opiniones anteriores y su fin no es establecer una teoría original, sino el lograr una nueva síntesis a base de ellas, más perfecta e integradora que supere las antinomias todavía existentes.»

alcanzar verdades esenciales con el simple razonamiento. De ahí la insistencia en la dimensión empírica del conocimiento y el necesario análisis de casos, para llegar a un conocimiento más concreto y exacto de la realidad.

La aplicación de los principios de la ley natural, según este planteamiento, no podría hacerse sin un mínimo conocimiento del caso sobre el que habría de aplicarse esos principios.

El nominalismo, en definitiva, condicionó la metodología de la ley natural escolástica. La limitada capacidad de conocimiento humana habría de completarse con el conocimiento de las circunstancias del caso para poder aplicar correctamente los principios de la ley natural.¹¹²

En resumen, la recta razón, teniendo en cuenta las circunstancias concretas de cada caso, interpreta y aplica los principios generales de la ley natural. Con el paso de los siglos, la realidad económica va transformándose. Las circunstancias que rodean el negocio económico cambian. De ahí que el pensamiento escolástico también cambie y existan diferencias sensibles entre autores que pertenecen a la misma tradición. Su concepción de la ley natural supone, según lo visto, un compromiso metodológico entre la abstracción y la concreción histórica. Supone, en definitiva, proyectar sobre la realidad los principios del derecho natural que, de esta forma, se hace histórico.

Sorprende, visto todo lo anterior, que a los doctores escolásticos se les acuse de inmovilistas en su aplicación de la ley natural.

La principal objeción suscitada por la escuela histórica... suponía que el derecho natural estaba completamente desligado de la realidad

¹¹² Como señala Rothbard (1999: 163) «En el pensamiento tomista, la razón y la experiencia sensible no están separadas, sino integradas, entrelazadas. La razón construye la verdad sobre el sólido fundamento de la realidad empíricamente conocida. Lo racional y lo empírico se integran en un todo coherente.» Continúa Rothbard señalando que esta unidad de razón y experiencia, esta epistemología tomista desaparecería de la mano de dos autores: F. Bacon y R. Descartes. Esta escisión operada en la primera parte del s. XVIII ha condicionado el método científico hasta nuestros días.

histórica... esta objeción carece también de fundamento por lo que hace a los doctores escolásticos, los cuales acentuaron siempre la relatividad histórica de los fenómenos sociales. (Schumpeter 1994: 151).

3.2.3. Sobre la Justicia y la equivalencia en las transacciones económicas

Sin lugar a dudas, la virtud de la justicia es el elemento central que sustenta el edificio del pensamiento económico de los doctores escolásticos. Sus reflexiones y análisis sobre los diferentes tipos de contratos y relaciones económicas no son sino un intento de velar por el respeto a la justicia (Roover 1971: 43-4).

Lugo, al igual que el resto de los doctores escolásticos, dividía la justicia en dos clases principales, la justicia distributiva y la justicia conmutativa, siguiendo así la clasificación que ya elaborara Aristóteles, en el libro V de la Moral a Nicómaco.

Distingo, por lo pronto, una primera especie: es la justicia distributiva de los honores, de la fortuna y de todas las demás ventajas que pueden alcanzar todos los miembros de la ciudad, porque en la distribución de todas estas cosas puede haber desigualdad, como puede haber igualdad entre un ciudadano y otro. A esta primera especie de justicia añado una segunda [justicia conmutativa]: la que regula las condiciones legales de las relaciones civiles y de los contratos. (Aristóteles 1997a: 208-209).¹¹³

La justicia distributiva versa sobre la distribución de los beneficios y cargas públicas y responde a una “proporción geométrica”. Dos personas desiguales o con actuaciones diferentes en la comunidad reciben también participaciones distintas. Este tipo de justicia, se rige por el principio: “a cada cual según sus méritos”.

¹¹³ «La primera y más célebre división de la justicia es en conmutativa y distributiva... Conmutativa es aquella que versa sobre los cambios y los contratos. Distributiva la que distribuye los honores, o bien las cargas comunes entre las partes integrantes de la comunidad.»

«Prima & celebris diuifio iuftitiae eft in commutatiuam, & diftributiua... commutatiua eft, quae verfatur in commutationibus: diftributiua quae diftribuit comoda, vel onera communia inter partes communitatis.» (Lugo 1: 43).

La justicia conmutativa, por su parte, trata sobre el necesario respeto a la igualdad en las transacciones o contratos, de tal manera que ninguna de las partes quede en peores condiciones que la otra tras haber realizado la operación. La justicia conmutativa responde, en consecuencia, a una “razón aritmética” según la cual las partes contratantes han de intercambiar bienes equivalentes. En este tipo de justicia el principio rector sería: “dar a cada uno lo que es suyo”.¹¹⁴

La virtud de la justicia –aunque pueda parecerlo– no es en los doctores un presupuesto moral *a priori*. Es un requisito lógico, una necesidad derivada de la propia existencia de las sociedades y de la vida en comunidad de los hombres. (Dempsey 1935a: 476-7). Siguiendo a Aristóteles, Sto. Tomás considera que:

El hombre es por naturaleza un animal social, ya que necesita muchas cosas para vivir que no puede procurarse él mismo; de ahí que forme naturalmente parte de un grupo que le proporciona la ayuda necesaria para vivir convenientemente... (Sto. Tomás citado por Barcala Muñoz 1995: 291).

El hombre como ser limitado no es capaz de valerse por sí solo. Entonces, se une a otros para poder sobrevivir y desarrollarse plenamente como ser humano (Dempsey 1935a: 485-6). La sociedad civil garantiza la paz y ayuda necesarias para que el hombre satisfaga sus necesidades. Así nacieron el comercio, la división del trabajo social y la sociedad misma (Vigo 1979: 75). Ahora bien, reflexiona Sto.

¹¹⁴ «De esto deduzco lo que es el objeto propio de la justicia distributiva. Decimos pues que es la distribución que atribuye las riquezas o bien las cargas comunes entre las partes de la comunidad en mayor o menor medida atendiendo a la proporción de cada uno. De donde resulta que la justicia distributiva pretende en su objeto la igualdad según una proporción Geométrica, no según la Aritmética; esto es que atiende a la igualdad entre dos proporciones. Por lo que respecta a la conmutativa tiene en cuenta la igualdad entre una cosa y otra que se llama igualdad Aritmética.»

«Hunc infiero, quod fit obiectum proprium iustitiae distributivae: Dicimus enim, esse distributionem, quae fit bonorum, vel onerum communium inter partes communitatis pro maiori, vel minori cuiusque proportionem. Unde fit... quod iustitia distributiva in suo objecto quaerat aequalitatem secundum proportionem Geometricam, non secundum Arithmeticam; hoc est, quod attendat ad aequalitatem inter duas proportionem: nam commutativa recipit aequalitatem inter rem, & rem, quae dicitur aequalitas Arithmetica.» (Lugo 1: 45). Véase también Aristóteles (1997a: 209-12).

Tomás, si los hombres se agrupan para suplir sus limitaciones y beneficiarse de la vida en comunidad, ninguno tiene el derecho de abusar de otros, pues iría contra la propia lógica que explica la constitución de la sociedad:

El contrato de compraventa fue instituido para común utilidad de ambas partes, por cuanto la una tiene necesidad de lo que sobra a la otra y viceversa... Ahora bien, lo instituido para común utilidad no debe ser más gravoso para el uno que para el otro. Por consiguiente, hay que efectuar el contrato de modo que se correspondan las prestaciones de los contratantes. (Sto. Tomás citado por Vigo 1979: 75).

La lógica es: la vida en sociedad requiere de la equivalencia en las transacciones y del respeto al precio justo; lo contrario sería un comportamiento irracional e injusto. Citando a Sto. Tomás, Lugo sostiene:

... que en la compra y la venta se ha de guardar la igualdad, y no se guarda cuando el precio no iguala el valor de lo que se vende sino que es mayor o menor que ese valor. (Lugo 26: 81).¹¹⁵

Las palabras de Sto. Tomás y Lugo para el contrato de compraventa pueden, perfectamente, extrapolarse al resto de los contratos que regulan las relaciones mercantiles dentro de una sociedad. Mercado habla de la justicia en los contratos en general.

... el tratar con justicia es hacer y igualdad y equidad en los contratos. A lo qual nos obliga la ley natural, salida de nuestra razón... (Mercado 1975: 50).

El razonamiento y la concepción de la justicia del aquinate, con determinadas variantes, pasaría al pensamiento de los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII y guiaría su análisis sobre las transacciones que acaecían en la realidad.

¹¹⁵ «Ratio autem a priori ex S. Thoma est, quia in emptione et venditione debet servari aequalitas; haec autem non servatur, si pretium aequale non sit rei venditae, sed inaequale per excessum vel defectum.»

Como hemos podido comprobar, los contratos y relaciones mercantiles entre los hombres se encuadran en el ámbito de la justicia conmutativa. En consecuencia, será ésta y su cumplimiento lo que preocupe a los doctores y les lleve a abordar el estudio de la realidad económica. Así, los tratados *De iustitia et iure*, principal depósito de las ideas económicas de la escolástica tardía, no son sino un intento de analizar los diferentes tipos de contratos existentes y ver bajo qué condiciones –nivel empírico– se respetaba la justicia conmutativa y en cuáles no; es decir, en qué tratos una de las partes salía perjudicada o beneficiada. Conceptos esenciales del orden económico escolástico –precio justo, restitución, ilicitud de la usura, lucro cesante y daño emergente...– adquieren sentido sólo si tenemos en cuenta las ideas sobre la justicia aquí reseñadas.

Finalizamos, señalando que los doctores escolásticos van a exigir el respeto a la justicia conmutativa como exigencia de la moralidad, pero también, y sobre todo, como exigencia de la racionalidad –nivel inteligible del análisis. Lo que ha sido acordado en beneficio de todos –vida en común y cooperación para la satisfacción mutua de necesidades– no debe beneficiar o perjudicar a unos más que a otros. El presupuesto moral en el esquema escolástico exige de un sustento de la razón.

the postmedieval scholastics –not without exceptions– incline to measure moral demands by what is demonstrably rational. (Noonan 1957: 27).

3.2.4. Licitud e ilicitud del negocio económico

Otro de los lugares y errores comunes sobre el pensamiento escolástico es la visión intransigente y prohibitiva que se les atribuye a los doctores sobre las prácticas mercantiles. El error surge de no distinguir entre el uso y el abuso de dichas prácticas, como así hicieron los doctores. La escolástica, desde Sto. Tomás, incluso antes nunca condenó la negociación, sino el abuso de ella. (Sierra Bravo 1975: 159ss).

La visión económica de los doctores escolásticos evolucionó paralela al desarrollo de nuevas instituciones y prácticas comerciales (Noonan 1957: 6, 407). A mediados del siglo XVII, cuando Lugo escribe sus obras, muchas de las instituciones económicas que asociamos al capitalismo estaban ya plenamente implantadas en Europa Occidental.¹¹⁶ El Doctor Hispalense no fue ajeno a esta realidad dinámica:

Hay dos clases de negocios. La primera, cuando se compra algo para venderlo después de transformado por la industria, y esto no se llama negociación con propiedad y rigor. Otra clase de negocio es aquella por la que se compra algo con intención de obtener una ganancia vendiéndolo íntegramente y sin transformación alguna, y ésta es la negociación propiamente dicha...

Es cierto, en primer lugar, que negociar en su sentido propio no es algo intrínsecamente malo sino indiferente, de modo que se puede practicar bien y también se puede practicar mal. Sin embargo, aunque en sí mismo sea indiferente, muchos lo suelen practicar frecuentemente de forma fraudulenta, por lo que se la considera actividad muy peligrosa y que raramente está libre de pecado... Este peligro se explica por los juramentos, mentiras, fraudes, excesos en los precios, y otras prácticas semejantes que, sin embargo, no son vicios de la propia negociación, sino del negociante que la practica. Así pues, negociar no sólo es en sí mismo lícito sino también necesario a la nación, por lo que se puede ejercer con un fin honesto como es el sustento de la familia o la ayuda a los pobres. También es lícito el lucro que del negociar se obtiene debido a la industria que se aplicó a mejorar el bien, al transporte de la mercancía, a la variedad de los precios entre lugares o tiempos diferentes, o porque respetando el margen del precio justo se puede comprar a un precio justo ínfimo y vender a otro mayor dentro del margen. (Lugo 26: 21-2)¹¹⁷

¹¹⁶ Schumpeter (1994: 116-7) adelanta esta fecha y considera que «hacia finales del siglo XV habían aparecido ya la mayoría de los fenómenos que solemos relacionar con la vaga palabra “capitalismo”, incluyendo los grandes negocios, la especulación con mercancías y capitales comerciales, la “alta finanza”...»

¹¹⁷ «*Negotiatio duplex est. Prima, qua aliquid emitur, ut per industriam commutatum vendatur; quae non appellatur proprie et in rigore negotiatio... qua res aliqua emitur eo animo ut integra et non mutata cum lucro vendatur, et haec est propria negotiatio...*»

Varias conclusiones podemos extraer de las anteriores palabras de Lugo. En primer lugar, se admite que el negocio no es intrínsecamente malo, sino que depende de la actitud y actuación de los negociantes.¹¹⁸ Será la ausencia de justicia, y no el negocio en sí, lo que determine la licitud o ilicitud del mismo. En segundo lugar, el negocio es necesario a la república. Finalmente, si el negocio no es intrínsecamente malo y, además, es necesario, también habrán de admitirse las ganancias comerciales, pues:

... el preocuparse por buscar, traer de lejos y conservar las mercancías dejando otras ocupaciones y formas de ganancia es algo estimable en dinero. (Lugo 26: 88).¹¹⁹

En definitiva, es la voluntad de los hombres la que vicia la negociación que de por sí no es buena ni mala, sólo necesaria (Vigo 1979: 61-72).

3.3. Conclusión

En la primera parte de este capítulo hemos visto cómo en el siglo XVI la corriente escolástica experimentó un importante resurgimiento, con un carácter marcadamente hispano. En efecto, la renovación de la escolástica en el siglo XVI se debió en gran parte a la labor docente e intelectual de los doctores españoles que

Certum imprimis est, negotiationem in hoc sensu, et proprie acceptam non esse intrinsece malam, sed indifferentem, ut bene vel male exerceatur... Debet tamen intelligi de negotiatione cum fraudibus aut peccatis facta, prout communiter a multis fit; quare licet de se sit indefferens, est tamen nimis periculosa, et raro peccatis caret... Oritur autem hoc periculum ex perjuriis, mendaciis, fraudibus, excessu in pretio, et aliis similibus quae tamen non sunt citia negotiationis, sed negotiantis... Negotiatio enim de se non solum licita est, sed utilis et necessaria republicae: potest enim honesto fine exerceri ad necessariam familiae sustentationem, vel ad subveniendum pauperibus. Lucrum autem illud licitum est, debitum ob industriam, on mercium asportationem, ob varietatem locorum vel temporum, in quibus pretium variatur, vel quia intra terminos pretii justii potest quis infimo pretio emere, et summo vendere.» Subrayado mío.

¹¹⁸ Recordemos lo escrito algunas páginas más arriba sobre la responsabilidad moral de los individuos en el esquema escolástico. Véase *supra* 104ss.

¹¹⁹ «... quia pretio aestimabile est quod rebus conquirendis, conservandis, distrahendis attendut, et alias occupationes et lucrandi rationes relinquunt;»

desde sus cátedras universitarias defendieron y divulgaron su modo de entender la ciencia y las relaciones con la realidad.

En este renacer de la escolástica, tuvieron un papel destacado Francisco de Vitoria y la corriente nominalista. Esta nueva “vía” introdujo en los doctores escolásticos una honda preocupación por la vertiente empírica del conocimiento, como complemento del razonamiento lógico. El nominalismo supuso, por otra parte, la dedicación de una especial atención a los problemas estrictamente económicos; problemas que abordaron desde el análisis de la realidad y no desde posturas apriorísticas. No es de extrañar, por tanto, que encontremos abundante material sobre temas económico entre los escritos de estos autores. Por otra parte, la preocupación moral que guiaba a los doctores españoles también incidió en el interés por el estudio de las prácticas económicas para poder opinar sobre su licitud e ilicitud.

De entre todo ese material, el establecimiento de la relación entre el incremento de la cantidad de dinero y los precios y la teoría subjetiva del valor-utilidad han sido dos de las aportaciones fundamentales de estos autores al análisis económico. A lo largo del Siglo XVII la corriente escolástica fue cayendo en el descrédito y olvido por aferrarse a una epistemología que perdía terreno frente a las nuevas corrientes ilustradas. No obstante, aunque algunas ideas centrales de su análisis pasaron a los filósofos del derecho natural y de aquí a autores posteriores.

En la segunda parte del capítulo hemos tratado de presentar los elementos claves, los pilares del paradigma, de la *visión* escolástica que han de tenerse presentes en cualquier investigación que se centre en los doctores escolásticos de los siglos XVI y XVII. En definitiva, hemos querido resaltar que:

- 1) que la finalidad moral no excluye la posibilidad de un estudio analítico de los fenómenos económicos
- 2) que la ley natural en su aplicación requiere de un conocimiento de las circunstancias del caso. Los principios generales no son suficientes para

poder dilucidar una cuestión y emitir un juicio con garantías de certeza.

- 3) que existen ciertas diferencias en la concepción de la realidad y del modo de conocer entre el pensamiento escolástico y la escuela clásica. Si en la primera el conocimiento es sólo probable, en la segunda es posible alcanzar certezas absolutas. Si en la primera existe responsabilidad moral de los individuos por sus actuaciones, en la segunda sólo existen fuerzas y leyes impersonales que gobiernan la realidad y a las que se deben de someter los hombres.
- 4) que en la lógica escolástica, la idea del contrato social hace de la justicia no una mera virtud moral del individuo, sino una exigencia de la vida en sociedad.
- 5) que la negociación económica no es buena ni mala *per se* para los escolásticos. Su licitud o ilicitud depende del modo en que se negocie: con fraude, con violencia...

Estos elementos, esas ideas, presentadas de forma sintética, serán las que, de ahora en adelante, habremos de tener presentes pues nos permitirán avanzar en el análisis de la doctrina económica de Lugo.

Finalmente, hemos tratado de presentar a Lugo y los doctores como autores con capacidad de analizar la realidad económica de su tiempo, al margen de actitudes dogmáticas e intransigentes sobre las prácticas mercantiles. Además, no sólo supieron percibir la dimensión económica de la realidad, sino que desarrollaron conceptos e ideas para poder explicarla. El éxito de la obra de Smith, no obstante, relegó todos estos intentos a la condición de precursores y, como escribe con fina ironía Schumpeter, sus ideas, aunque anteriores, serían desde 1776 las de Smith.

... a partir de 1790 aproximadamente, Smith se convirtió en maestro no ya de los principiantes o del público en general, sino de los profesionales de la economía... En esa época se le otorgó el diploma de “fundador” —que ninguno de sus contemporáneos le habría concedido— y los economistas anteriores quedaron situados en la modesta condición de “precursores”: *resulta muy agradable encontrar en ellos ideas que, en cualquier caso, seguirían siendo las “ideas de Smith”*. (Schumpeter 1994: 236. Subrayado mío).

Con todas estas precisiones podemos pasar ya a abordar las teorías del precio justo, el dinero y el interés en Juan de Lugo.

PARTE II

TEORÍAS DEL PRECIO JUSTO, DEL DINERO Y DEL INTERÉS

Capítulo 4

La teoría del precio justo

En la obra de Lugo, la teoría del precio justo aparece desarrollada fundamentalmente en la disputa XXVI del tratado *De iustitia et iure*, que trata sobre la compra-venta.

Antes de abordar su estudio, conviene precisar que los distintos elementos que conforman la teoría aparecen dispersos y de forma fragmentaria a lo largo de toda la disputa. No debemos pensar en encontrar una teoría elegantemente planteada. El propósito de Lugo no es exponer una teoría, sino analizar y emitir un juicio moral sobre determinadas prácticas en relación con la operación y el contrato de compra-venta. Las definiciones a lo largo del texto son escasas y los distintos elementos que configuran la doctrina de Lugo han de extraerse entre largos razonamientos sobre las dudas que se discuten.

4.1. Consideraciones iniciales: la justicia y el contrato de compra-venta

Pocos temas han despertado tanto interés entre los economistas teóricos, a lo largo de la historia, como el problema del valor. La propia Economía, entendida como la ciencia cuyo objeto de estudio es la asignación de recursos escasos, habrá de tener un interés especial por la determinación del valor. De otra manera, no podría

estudiar la asignación eficiente de los recursos escasos sin una previa valoración de los mismos. En definitiva, la Economía ha de estudiar los mecanismos a través de los cuales un determinado bien económico adquiere valor y las causas por las que adquiere ese valor.

Juan de Lugo, al igual que el resto de los doctores escolásticos, no fue ajeno a esta problemática económica y se preocupó ampliamente de ella. Es más, la exigencia de la justicia en el contrato de compra-venta obligaba a abordar el problema de la valoración de los bienes intercambiados, pues ninguna de las partes podría beneficiarse a costa de la otra (Langholm 1979: 29ss). Conocer el valor, el precio justo de los bienes, era el único camino que, *a posteriori*, permitiría determinar si el contrato fue justo o injusto, si realmente se intercambiaron dos cosas equivalentes, si se pagó un precio adecuado por el bien. En consecuencia, el análisis sobre el valor ha de preceder, en buena lógica, al análisis sobre la existencia de la equivalencia en la transacción. En otras palabras, es necesario responder primero a la pregunta ¿cuál es el valor de un bien? para poder responder, con posterioridad, a las preguntas ¿existe igualdad en la transacción? ¿se respeta la justicia conmutativa?

La justicia del contrato de compra y venta depende fundamentalmente de la justicia del precio, pues la igualdad entre los contratantes, objeto de la justicia, no se guarda cuando el precio es superior o inferior al justo. Hay que explicar, pues, cuál sea el precio justo que el comprador debe pagar y el vendedor debe exigir. (Lugo 26: 38).¹²⁰

Solamente si conocemos cuál es la cuantía del precio justo, podremos predicar la justicia o injusticia de un contrato de compra-venta, toda vez que se

¹²⁰ «*Justitia hujus contractus dependet majori ex parte ex justitia pretii, sive enim excedat sive deficiat, non servatur aequalitas inter contrahentes, quam justitia intendit. Videnergo est, quod sit pretium justum, quod ab emptore exigi et dari devet.*»

Matiza Mercado (1975: 50) que la igualdad para que el contrato sea justo se exige «en las cosas que se contratan, y éstas *no en la naturaleza*, sino solamente en el valor y en la estima.». Subrayado mío.

haya comprobado, *a posteriori*, si ese precio realmente se ha respetado en el contrato o no.¹²¹

La teoría del precio justo supone proyectar el principio de la justicia conmutativa en la relación mercantil que se establece en el contrato de la compra-venta (Spiegel 1996a: 260). Los elementos principales de la teoría según Lugo son:

- Exigencia de la equivalencia en la transacción –respeto a la justicia conmutativa–
- Teoría subjetiva del valor
- Estimación común
- Precios legales y naturales, y
- Restitución

Sobre la justicia y la exigencia de la equivalencia, como principios del paradigma escolástico y sus implicaciones para el análisis económico, ya hablamos en el anterior capítulo (*supra* 113). No repetiremos aquí lo allí señalado.

4.2. Teoría subjetiva del valor-utilidad

Dentro de la tradición escolástica es posible diferenciar dos teorías relativas al problema de la valoración de los bienes (Langholm 1979: 36-7).¹²² La primera de ellas es la teoría del valor trabajo. Esta aproximación hace depender el valor de los bienes del coste de producción. En sus orígenes escolásticos, esta teoría se asocia a

¹²¹ Recordemos el esquema básico de la metodología de la ley natural: conocer para poder aplicar correctamente los principios generales a la realidad histórica (*Supra* 107ss).

¹²² Estas dos teorías, en origen, es posible detectarlas ya en Aristóteles (Gordon 1964: 128).

Un breve recorrido a lo largo de las teorías del valor de distintos autores escolásticos desde Sto. Tomás hasta los escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII puede verse en Grice-Hutchison (1982: 111-6, 135-41).

la figura de San Alberto Magno (Langholm 1979: 61ss).¹²³ La segunda es la teoría del valor-utilidad. Aquí el valor depende de la utilidad relativa que se le atribuye al bien en cuestión. La defensa de esta postura se asocia a Santo Tomás de Aquino (Langholm 1979: 85ss).¹²⁴ De estas dos aproximaciones al problema del valor, fue la segunda la que tuvo mayor predicamento entre los doctores españoles del XVI y XVII (Grice-Hutchison 1982: 136ss).

Lugo también se inclinó por la teoría subjetiva del valor-utilidad y en su formulación, según Schumpeter (1994: 137), fue tan preciso como Menger al señalar el componente utilitario y subjetivo del valor de los bienes. Veamos esa formulación.

... la variación del precio vulgar o natural se debe a circunstancias muy diversas y no, ciertamente, a la perfección intrínseca y sustancial del objeto que se aprecia, sino a su utilidad para las necesidades humanas; no sólo a esta utilidad particular sino a la estima en que se tiene [esa utilidad]. Así, por ejemplo, los ratones valen menos que el trigo, aunque sustancialmente sean más perfectos; una joya es menos útil que mucho trigo o que una casa y, sin embargo, a veces vale más. (Lugo 26: 42).¹²⁵

Lugo plantea en la última línea lo que en términos económicos se conoce como la “paradoja del valor”. ¿Cómo es posible que un bien más necesario –trigo–

¹²³ En numerosas versiones de la teoría del valor trabajo, la recompensa del esfuerzo se ha considerado como un derecho. Sin embargo, en San Alberto Magno la explicación recae en su necesidad para la sociedad (Langholm 1994: 122).

Los seguidores más importantes de San Alberto Magno en el énfasis sobre los costes como determinantes del precio justo fueron Duns Scoto y los Scotistas (*supra* n. 73).

¹²⁴ Esta atribución de teorías a San Alberto y Santo Tomás, ampliamente admitida, no es compartida, sin embargo, por Langholm, quien afirma que ambas posturas pueden reconocerse en los dos autores y en ellos no hay un claro posicionamiento sobre una u otra. No obstante, Langholm admite que cada uno de estos autores desarrolló más exhaustivamente la teoría que se le atribuye. Véase también Langholm (1984: 45). En el mismo sentido Grice-Hutchison (1982: 113), hablando sobre Santo Tomás, reconoce que en este autor es posible encontrar ambas teorías. Véase también Zalba (1944: 20-6) y Sewall (1968: 15-25).

¹²⁵ «... *variationem quoad augmentum vel diminutionem pretii vulgaris justii desumi ex variis circumstantiis. Non quidem ex rerum perfectione intrinseca et substantiali, perfectiores enim sunt mures quam triticum, et minus valent; sed ex utilitate in ordine ad usus humanos; neque ex hac solum sed etiam ex aestimatione; gemma enim minus utilis est quam frumentum multum aut domus, et plus aliquando valet.*»

o uno más perfecto –ratón– tengan menos valor que una joya?¹²⁶ Como es bien conocido, la solución a la “paradoja del valor” vendría de la mano del análisis marginal del s. XIX. Así, Rothbard (1999: 160) habla de “explicación sutil y avanzada de la utilidad subjetiva” en Lugo, y concluye que “sólo falta el concepto de marginalidad para completar la explicación.”¹²⁷

Según las palabras de Lugo, el valor de un bien depende, por tanto, de la capacidad que posee para satisfacer las necesidades de los hombres y no de su perfección intrínseca u ontológica. Sobre la base de esa utilidad –valor de uso– se determinaba el precio –valor de cambio. Estos conceptos, útiles para nuestra explicación de la teoría, no son, sin embargo, diferenciados por Lugo; de ahí que hable indistintamente de valor y de precio.¹²⁸

Nótese cómo en la cita, Lugo diferencia expresamente entre utilidad del bien para satisfacer necesidades humanas y la estima que los hombres tienen de esa utilidad. De estos dos conceptos, es el segundo y no el primero, la verdadera fuente del valor de los bienes; por eso hablamos de teoría subjetiva y no objetiva del

¹²⁶ Viner (1978: 54) considera que la “paradoja del valor” es una proyección económica de un problema moral más general que denomina “doctrina sobre la escala de valores”. «The one aspect of interest here is how the doctrine could be applied to concrete ethical issues, involving a choice between a high-degree value of a low-ranking class and a low-degree value of a high-ranking class.»

¹²⁷ «... Lugo se queda a las puertas de la explicación del valor que ofreció el siglo XIX basado en la utilidad marginal, y con ello de la solución de la paradoja del valor. El grano tiene mayor valor de uso que las joyas, pero su precio es menor. La respuesta a esta paradoja es que las estimaciones o valoraciones subjetivas difieren del valor de uso objetivo, viéndose a su vez afectadas por las escaseces relativas en la oferta. Sólo falta el concepto de marginalidad para completar la explicación.» (Rothbard 1999: 160).

¹²⁸ El siguiente texto es claramente indicativo de la indiferencia con que Lugo habla de las categorías de precio y valor: «... la justicia del *precio* no nace del afecto de éstos o de aquellos, sino del de todos en común. Por tanto, si algunos lo aprecian más y otros menos, de esa diversidad surge el *valor* justo, que será mayor o menor según todos lo aprecien más o menos.» (Lugo 26: 40)

«*Justitia enim pretii non sumitur ex affectu horum vel illorum, sed ex omnium affectu: quare si alii magis afficiantur, alii minus, ex illa diversitate affectuum desumitur valor justus, qui minor erit quam si magis omnes afficerentur, et major quam si omnes minus afficerentur.*» Subrayado mío.

valor-utilidad. La distinción es clara. El Doctor Hispalense pone el acento no en la utilidad intrínseca del bien –capacidad objetiva de responder a una determinada necesidad–, sino en la valoración que los hombres hacen de esa utilidad. Por ejemplo, la tinta y la pluma para escribir son instrumentos muy útiles, pero en nada los apreciará quien no sepa escribir. En el mismo sentido se pronuncia Lugo y reconoce como justo un intercambio que, en principio, parecería desigual:

Así sucede con nuestros juegos y vidrios, que los etíopes los conmutan justamente por oro debido a que, por lo común, ellos estiman en mucho tales cosas, como también los japoneses, que compran a un gran precio algunas cosas antiguas y de barro cocido, que entre nosotros carecen de valor. (Lugo 26: 42).¹²⁹

En base a la subjetividad y diferentes estimas sobre la utilidad de los individuos, los europeos intercambian justamente y sin abuso baratijas por oro con los etíopes. La justicia del cambio no ofrece lugar a dudas, pues ambos pueblos tienen en alta estima lo que reciben –baratijas los etíopes y oro los europeos– y en baja lo que entregan –oro los etíopes y baratijas los europeos–, independientemente de que según los patrones culturales del otro la situación sea radicalmente la inversa.

Lugo rechaza la teoría del valor-trabajo defendida por algunos escolásticos. Se aparta explícitamente de Scoto y Mair, quienes opinaban que los mercaderes podían incluir en el precio de venta del bien los gastos en que incurrían en el desarrollo de su negocio, así como una recompensa por su habilidad, trabajo y riesgos (*supra* n. 73 más atrás). Para Lugo, «esta regla tiene sus fallos». (Lugo 26: s. VII, c. 41). Abrir esta posibilidad implicaría que en el mercado no existiría un precio justo, sino muchos, dependiendo del coste del trabajo asociado a cada bien. De este modo, considera Lugo, si el mercader sufriera daños particulares

¹²⁹ «Unde nostra jocalia et vitrum juste apud Aethiopes pro auro commutantur, quia pluris apud eos communiter aestimantur, sicut apud Japonenses res aliquae ferreae, et testaceae veteres nullius apud nos valoris, propter antiquitatem maximo ab illis pretio emuntur.»

–naufragio, hurto...– podría aumentar unilateralmente el precio y establecer uno superior al que sería justo.¹³⁰ Esta situación dificultaría gravemente la equivalencia en la transacción en la medida en que una de las partes –vendedor– tendría el derecho de fijar los precios y no es claro que siempre venda al precio justo.

[Cobrar según el coste de producción es erróneo] porque si algún mercader hubiese sufrido un daño o pérdida mayor debido a un naufragio o por hurto mientras transportaba las mercancías podría exigir lícitamente un precio mayor, aunque otros lo vendieran a menor precio, lo cual es falso cuando el bien de que se trata no se estima comúnmente en ese precio mayor, y puede obtenerse a un precio más bajo. (Lugo 26:41).

Negar la posibilidad de una determinación unilateral del precio por parte de los mercaderes no implica que Lugo no reconozca la importancia y utilidad del trabajo del mercader para la república. Los mercaderes, como ya vimos (*supra* 116), son necesarios a la nación.

negociar no sólo es en sí mismo lícito sino también necesario a la nación. (Lugo 26: 22).¹³¹

Ahora bien, la lícita ganancia a que tienen derecho los mercaderes –por su industria en mejorar el bien, por el transporte, por la diferencia de precios entre plazas...– es ya tomada en cuenta en la determinación del precio corriente, de ahí que deban ajustarse a él y no vender según sus costes.

En verdad no se trataría de vender el bien por encima de su valor, puesto que en la determinación del precio vulgar se toman en cuenta estos gastos y ganancias [preocuparse por buscar, traer de lejos y conservar las

¹³⁰ «... quia, si mercator aliquis majus damnum passus fuisset propter naufragium, vel furta merces asportando, posset licite majus pretium pro illis exigere, quando ab aliis vilius venderentur: quod est falsum, cum res illa communiter non tanti aestimatur, sed viliori pretio haberi possit.»

¹³¹ «Negotiatio enim de se non solum licita est, sed utilis et necessaria republicae»

mercancías] de los mercaderes, resultando el precio natural o vulgar de la inclusión de ellos. (Lugo 26: 88).¹³²

En resumen, Lugo defiende que el valor de un bien depende de la estimación que los hombres realicen de la utilidad de ese bien para satisfacer necesidades humanas. Asimismo, rechaza que en el precio del bien el mercader pueda incluir, unilateralmente, los costes del trabajo o de producción. De estas conclusiones surgen nuevas preguntas: ¿quién determina el valor? ¿cómo se fijan los precios a los que se venden y compran normalmente los productos en el mercado?

4.3. La estimación común y el precio justo

La estimación común es un concepto básico en la teoría del precio justo y muy utilizado dentro de la corriente escolástica, convirtiéndose en una expresión familiar entre los doctores (Vigo 1979: 88-9). Los orígenes de este concepto hay que buscarlos en el derecho romano, en la interpretación averroísta de los escritos de Aristóteles y en textos teológicos (Langholm 1982: 279).

Sobre la estimación común, es mucho más fácil intuir su significado que tratar de definirlo y fundamentarlo. La propia designación del concepto “estimación común” es indicativa de su significado: es la estima, la apreciación que el conjunto¹³³ de los hombres de una determinada comunidad tiene sobre un

¹³² «*Sed neque hoc in rigore est vendere rem supra ejus verum valorem: nam in aestimando pretio vulgari rerum attenditur ad has expensas et lucra mercatorum, et ex iis omnibus resultat pretium vulgare et naturale.*»

¹³³ Implícitamente estamos interpretando el adjetivo “común” en el sentido de “conjunto”. Ahora bien, también es posible hablar de “común” en el sentido de “usual”. Langholm sostiene que ambos significados no son contradictorios, pero pueden conducir a interpretaciones diferentes. Así, según Langholm, algunos de los que identifican el precio justo con el precio de mercado lo hacen presumiendo que “común” es “usual” más que “conjunto”. Langholm (1982: 280) considera errónea esta interpretación y enfatiza la dimensión comunitaria del precio justo. De los dos «*the meaning “joint” is obviously present and perhaps dominant in the legal tradition in general.*» Asimismo, Tortajada (1992: 75-6) niega la identidad precio justo-precio de mercado señalando la dimensión consensual –frente al mecanismo de mercado– que tiene la estimación común en el esquema escolástico.

bien. Esta apreciación sirve para fijar el precio al que los bienes se comprarán y venderán en una determinada plaza. El concepto se intuye con claridad, sin embargo, ¿cómo se concreta? ¿cómo se vuelve operativo para la determinación de los precios? ¿qué hay detrás de la estimación común?

Gómez Camacho asocia el término estimación común al proceso de fijación del precio mediante regateo, subrayando la importancia que los doctores concedían al consentimiento en la transacción. Esta importancia aparecía expresamente en la interpretación que hacían de los tres siguientes principios del derecho romano (Gómez Camacho 1998c: 535):

- 1) una cosa vale tanto cuanto puedes obtener por ella;¹³⁴
- 2) quien voluntariamente consiente en algo no se le injuria;¹³⁵ y,
- 3) cada uno es el moderador y árbitro de sus propias cosas.¹³⁶

Estos principios son devastadores con respecto al concepto de precio justo pues legitiman un uso ilimitado del poder económico. Esta contradicción hizo que su asunción por la corriente escolástica fuera acompañada de una reinterpretación en la que los economistas escolásticos trataron de reconciliar aquellos principios con las enseñanzas heredadas de los santos padres (Langholm 1982: 260; 1998: 78ss).

En el primer principio el verbo “poder” se asocia al significado de “deber”; por lo tanto, el poder adquiere una connotación moral y no factual (Langholm 1982: 267). Respecto al segundo principio, se señala que el consentimiento debe ir acompañado de la ausencia de fuerza, fraude o daño, en cuyo caso no existiría

¹³⁴ «*res tantum valet quantum vendi potest*». Digesto 9, 2, 33.

¹³⁵ «*volenti ac consentienti non fit injuria*». Digesto 39, 3, 1.

¹³⁶ «*in re sua uniusquisque est moderator et arbiter*». Código de Justiniano 4, 35, 21

voluntariedad. Además, la necesidad puede obligar a una parte a consentir en un contrato injusto, lo cual ha de interpretarse también como involuntariedad, pues estaríamos hablando de un consentimiento condicionado por la fuerza de las circunstancias (Langholm 1982: 268ss). Finalmente, el tercer principio se reinterpreta afirmando que sólo existe total libertad sobre el precio de los bienes si éstos no son necesarios –bienes de lujo (Langholm 1982: 277).

Respondiendo a las preguntas que nos formulábamos con anterioridad, la estimación común se sustenta: (a) en el libre y voluntario consentimiento; y, (b) en la dimensión –responsabilidad– moral de los agentes económicos. Junto a éstos cabe añadir otros dos elementos: en primer lugar, (c), el papel de la recta razón y del probabilismo asociado a ella (Gómez Camacho 1998c: 535). La estimación común fijará los precios teniendo en cuenta los principios señalados –recta razón–; sin embargo, no los fijará de manera unívoca, pues no es posible saber «de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien.» (Lugo 26: 40)¹³⁷ En segundo lugar, (d), hemos de resaltar el aspecto comunitario (*supra* n. 133), que enfatiza la imposibilidad moral de los individuos de vender según su propia estima. Estimación común se opone, por tanto, a estimación individual, que Lugo rechaza como determinante del precio, pues

... el valor de los bienes, cuando no está tasado por la ley, crece o decrece dependiendo de la estimación común, no de la de uno y otro de los sujetos. (Lugo 26: 47).¹³⁸

Este rechazo de la estimación individual puede enraizarse en la concepción de la justicia conmutativa. Si la justicia exige la equivalencia en la transacción y

¹³⁷ «... non sciamus determinate, attento illo gradu affectuum diversorum, vel uniformium, quantus sit valor justus mathematicus rei,»

¹³⁸ «valor enim... non ex unius vel alterius sed ex communi aestimatione crescit vel decrescit, quando lege taxatus non est.»

que ninguna persona quede ni mejor ni peor que la otra tras la operación, no tiene sentido que alguna de las partes goce de una situación privilegiada respecto de la otra, como sería el caso, por ejemplo, si el mercader pudiera fijar el precio teniendo en cuenta sus gastos y ganancias –circunstancias individuales (Langholm 1984: 49). Admitir la estimación individual como forma de valoración de los bienes privilegiaría a una de las partes –la más poderosa económicamente, la mejor informada, la que negocia en su favor debido a la necesidad de la otra parte...– cosa que es incompatible con el principio de la justicia conmutativa.

En el paradigma económico escolástico, la situación de privilegio asociada a la estimación individual, obviamente, no es compatible con una lógica contractual basada en la simetría en las posiciones negociadoras y en la equivalencia en los intercambios realizados. Además, la justicia conmutativa exige que ninguna de las partes quede ni peor ni mejor que la otra al producirse el intercambio. Por tanto, simetría, equivalencia e igualdad en la situación postcontractual llevan a los doctores a supeditar la estimación individual a la común. La estimación común se convierte en condición necesaria para que el precio al que se venden las mercancías sea un precio justo.

Tan “familiares” y habituales suelen ser las referencias a la estimación común en los escritos escolásticos como que esa estimación depende del “criterio de los prudentes”. Estimación común es, por tanto, la estimación que realizan los prudentes del lugar (Vigo 1979: 91). Conviene aclarar que el alcance que se concede a la expresión de “criterio de los prudentes” no implica que exista un grupo de personas o institución con capacidad de arbitraje en torno a la fijación de los precios. Simplemente implica que los precios fijados por la estimación común no han sido establecidos de forma desordenada e irracional.

Lugo parece que difiere de esta asociación de conceptos entre estimación común y criterio de los prudentes. A continuación se transcriben tres textos en los que Lugo habla sobre la cuestión.

Y esta estima no ha de ser sólo la que tienen los prudentes, sino que basta sea la de los *imprudentes* siempre y cuando sea ésta la *común* en el lugar. Así sucede con nuestros juegos y vidrios, que los etíopes los conmutan justamente por oro debido a que, por lo común, ellos estiman en mucho tales cosas, como también los japoneses, que compran a un gran precio algunas cosas antiguas y de barro cocido, que entre nosotros carecen de valor. Y aunque se engañen en su apreciación, basta la común estima para que se respete la justicia a aumentar el precio natural que depende de esa estimación, aunque sea de *ignorantes*. Sin embargo, no basta el afecto o estimación particular de uno o de otro cualquiera, pues la estimación debe ser *común*. (Lugo 26: 42).¹³⁹

Estas palabras pueden interpretarse de dos formas: bien considerando que la estimación ha de ser la común, la mayoritaria en un lugar sin importar que sea o no prudente; bien considerando que los criterios de prudencia son distintos entre comunidades y lo que en una plaza se juzgaría como prudente en otra se valora como imprudente. En el tratado sobre la compra-venta encontramos textos que permiten sostener ambas interpretaciones.

Con arreglo a la primera podemos leer:

... la regla inmediata para fijar el valor, como dijimos, es la común estimación, sea cual fuere su fundamento *y tanto si ésta es prudente como si imprudente o imbécil*. (Lugo 26: 141).¹⁴⁰

Lugo escribe estas palabras discutiendo sobre si el precio fijado por la estimación común fundada en el error es justo o injusto. Para Lugo ese precio será justo siempre que la estimación sea común. Se insiste, pues, claramente en la dimensión común de la estimación sobre al atributo de la prudencia.

¹³⁹ «*Haec autem aestimatio non debet esse solum prudentum, sed sufficit etiam imprudentum, si communis tamen sit in eo loco. Unde nostra jocalia et vitrum juste apud Aethiopes pro auro commutantur, quia pluris apud eos communiter aestimantur, sicut apud Japonenses res aliquae ferreae, et testaceae veteres nullius apud nos valoris, propter antiquitatem maximo ab illis pretio emuntur. Qui licet in hoc judicio decipiantur, sufficit tamen existimatio communis, licet stulta sit, ad augendum pretium naturale quod ex aestimatione procedit; non tamen sufficit unius vel alterius affectus vel existimatio sed requiritur communis.*» Subrayado mío.

¹⁴⁰ «*... regulam immediatam valoris esse communem aestimationem, ut diximus, in quocumque illa fundetur, et sive prudens sit sive stulta et imprudens.*» Subrayado mío.

Con arreglo a la segunda interpretación podemos leer:

Dirás que si en tales cosas hay que tener en cuenta el juicio de los prudentes, injustamente se le exige al etíope el oro con que compra los cristales, los juegos o el vestido rojo, pues estimar en tanto valor esas cosas es imprudente. Se responde que, *conocidas todas las circunstancias, se juzga prudentemente que tales cosas son dignas de tal precio*; porque una de las circunstancias principales es la estima que el bien tiene entre los demás, y se compra prudentemente por oro aquel bien que goza de la estima común de otras personas y se consideran preciosos, pues el poseer tales bienes proporciona honor, y por eso se estiman como preciosas. (Lugo 26: 48)¹⁴¹

Por tanto, al ser el vidrio o el vestido rojo signo de riqueza y distinción entre los etíopes –como lo es el oro entre los europeos– se cambia prudentemente por oro. Para Lugo ambos productos se intercambian justamente basándose en las diferentes apreciaciones sobre su valor. Esta cita subraya la idea de que el juicio de los prudentes no tiene una dimensión universal, sino nacional, local o, incluso, ferial.

A la luz de los textos parece que puedan sostenerse ambas interpretaciones. En mi opinión para Juan de Lugo es más relevante resaltar la dimensión común de la estimación –textos 1 y 2. Una vez señalado este superior principio también reconoce, de forma coherente con una teoría subjetiva del valor-utilidad, que es posible admitir apreciaciones distintas en cada comunidad sobre cuál sea el valor de los bienes. Se introduce la idea de la relatividad de la estimación común, del “criterio de los prudentes” entre comunidades distintas. En definitiva, la comunidad es siempre “prudente”.

Una vez vistas las características de la estimación común, cabe preguntarse

¹⁴¹ «Dices, si in ejusmondi rebus attendi debet ad judicium prudentum, injuste exigitur ab Aethiope aurum pro vitro, pro jocalibus, pro veste rubra, cum imprudenter tanti res illa aestimet. Respondetur, imo attentis omnibus circumstantiis prudenter judicari res illas dignas tali pretio. Una enim ex praecipuis circumstantiis est, aestimatio quam res illa apud ceteros habet, et prudentur auro emitur res quae ab aliis communiter pretiosa aestimatur es enim honorificum res habere pretiosas vel quae pretiosae ab omnibus putantur.» Subrayado mío.

si la valoración de ésta rige sobre todo tipo de bienes o algunos quedan al libre acuerdo de las partes. Ya adelantamos algo al presentar el principio del derecho romano según el cual “cada uno es el moderador y árbitro de sus propias cosas”. Como también dijimos, la reinterpretación escolástica concedía validez a este principio sólo para los bienes de lujo. En este tipo de bienes podría ser su poseedor, y no la estimación común, el agente válido para establecer el precio. Lugo (26: 46) en este punto, sigue a Molina, y se separa de aquellos doctores que sostienen que el precio de los bienes de lujo –superfluos– se determina por acuerdo entre las partes.¹⁴² Lugo, aunque no comparte esta opinión, sí concede que en esta clase de bienes puede valorarse algo más que la simple utilidad para satisfacer necesidades. En cualquier caso, considera que estos bienes –joyas raras, perros de raza, halcones, cuadros o estatuas antiguas...– también han de ser valorados según el juicio de los prudentes:

Imagínate que por un halcón muy raro, por el que el vendedor pide mil escudos, se hubiese pedido todo un reino o una provincia..., ¿dirías que ese precio puede exigirse lícitamente o, por el contrario, dirías mejor que el vendedor abusa de la desmedida afición del comprador y lo expolia injustamente? Reconoces, pues, que el límite hay que señalarlo según el juicio de los prudentes... (Lugo 26: 47).¹⁴³

4.3.1. Ajustes a la estimación común del precio justo

Hasta ahora hemos hablado de la estimación común, de sus características, de su lógica y su necesidad dentro de la teoría del precio justo. Sin embargo, no hemos hablado de los posibles elementos que pueden distorsionar la justicia del precio determinado por la estimación común; o si se quiere, de los requisitos que se

¹⁴² Entre otros Francisco de Vitoria, Bañez, Medina, Soto, Azpilcueta. Véase también Sierra Bravo (1975: 176) y Vigo (1979: 86).

¹⁴³ «*Finge enim, pro falcone illo raro, pro quo venditor mille aureos petit, petiisse regnum vel provinciam. Diceresne posse adhuc pretium illud licite exigere, et non potius venditorem abuti nimia cupiditate emptoris, ut illum injuste spoliaret? jam ergo agnoscit terminum iudicio prudentum designandum...*»

exigen para que la estimación común sea realmente válida como mecanismo de determinación de precios justos.

Páginas más arriba, ya se recogían, implícitamente, algunos requisitos al hablar de la incorporación por la escolástica y su reinterpretación de los principios del derecho romano. Así, el valor que un bien alcance debe respetar aquel al que puede –debe– ser vendido en ausencia de fraude, con pleno y libre consentimiento y resaltando la dimensión común de la valoración frente a la dimensión individual. La presentación que allí hicimos de esa reinterpretación se completa con lo que añadimos a continuación. Los siguientes factores, de una gran relevancia en la ciencia económica actual, son ya percibidos claramente por el Doctor Hispalense hace cuatro siglos, e introducidos como partes componentes de la teoría del precio justo.

4.3.1.1. El tratamiento de la información

Lugo es consciente de que en la realidad económica la información no es perfecta. Los agentes económicos poseen diferentes grados de información sobre los bienes y las circunstancias que rodean cualquier transacción. Esta asimetría informativa, como veremos en este apartado, puede impedir que la compra-venta que se realice sea una compra-venta justa.

La postura de Lugo sobre la información se concreta en unas exigencias al comprador y al vendedor.

Al vendedor

... si el vicio o defecto perteneciera a la sustancia no sólo deberá manifestarse sino que el contrato se considerará írrito si no se manifestase tal defecto. Por ejemplo, si se entregara un vidrio en lugar de una piedra preciosa, vinagre por vino, oropel por oro. Pues en tales casos el

comprador no está de acuerdo con la compra de eso que se le entrega, sino con la del objeto que deseaba comprar. (Lugo 26: 123).¹⁴⁴

Al comprador

[La obligación del comprador] Puede ser doble: la primera, de manifestar la perfección de lo que se compra [al vendedor ignorante]; la segunda, de manifestar lo defectuoso del precio con el que paga [si el dinero tiene un valor dudoso o en litigio]. (Lugo 26: 136).¹⁴⁵

El no-cumplimiento de estos requisitos, daría lugar a una transacción en la que una de las partes estaría recibiendo algo que no quiere y la otra algo que no le corresponde. Una de las personas queda en peor posición pues desea un bien sin defecto y se le entrega uno con taras. La otra persona mejora su posición pues está recibiendo algo más de lo que entrega. La primera no actúa voluntariamente sino bajo engaño. La segunda no actúa justamente sino engañando a la otra parte.

Lugo (26: 131-2) diferencia entre defectos intrínsecos y defectos extrínsecos. Con los primeros alude a aquellos que afectan a la sustancia intrínseca del bien que se vende; con los segundos, a aquellas circunstancias, ajenas a la operación de compra-venta en sí misma, que se dan en la realidad y que pueden modificar el valor del bien que se adquiere o de la moneda con que se paga. Las exigencias de Lugo al comprador y al vendedor, antes citadas, sólo habrán de considerarse en el caso de defectos intrínsecos:

... el defecto oculto afecta a la sustancia intrínseca de lo que se vende, como sería la venta de un bien que está sometido a pleito como si no lo

¹⁴⁴ «... si vitium attingat substantiam rei, non solum debet manifestari; sed si non manifestetur, facit contractum irritum et invalidum; ut si vitrum detur pro gemma, acetum pro vino, aurichalcum pro auro, quia emptor non consensit in emptionem illius rei, sed alterius quam petebat.»

¹⁴⁵ «Potest autem esse duplex. Prima est manifestandi perfectionem rei quam emunt. Secunda esse potest manifestandi defectum pretii quo offerunt.»

estuviera. En este caso hay obligación de manifestar el defecto del bien, pues el derecho que se vende es incierto. (26-131).¹⁴⁶

Este requisito es exigencia de la justicia, pues en caso de defectos ocultos, sólo la explicitación de éstos por parte del que los conoce permitirá a la otra parte saber si va a adquirir lo que realmente desea y por lo que está dispuesto a pagar un determinado precio —o entregar un bien.

En relación con los defectos extrínsecos, Lugo se plantea cuál debería ser la actuación del comprador que sabe que su dinero sufrirá una devaluación o del vendedor que conoce que las mercancías bajarán de precio; es decir, se pregunta cómo deben comportarse los contratantes cuando saben de la existencia de circunstancias futuras que podrían alterar el valor de lo intercambiado. Con excepción del caso en que la ley que alteraría el valor de la moneda o de las mercancías se retrasa para beneficiar al príncipe o senadores, no existiría obligación de manifestar los defectos extrínsecos pues:

Como ya hemos dicho muchas veces, el valor justo no se toma de acuerdo con la estimación privada sino con la estimación común y vulgar o, en su caso, de lo dispuesto por la ley. En el caso que estudiamos, como quiera que la circunstancia futura que hará cambiar el precio se ignore comúnmente, como suponemos, aún está vigente el valor común precedente, fruto de la estimación común o de la ley, si ésta no fue revocada. No se faltará, pues, a la justicia si el bien se vende a su precio y valor presente. (Lugo 26: 140).¹⁴⁷

por esta razón

¹⁴⁶ «... quando vitium occultum tangit substantiam intrinsecam rei, quae alia existimatur, et ut alia proponitur ab ea quae est, est obligatio vitia aperiendi. Huc pertinet, quando rem aliquam vendis ligitiosam, eo quod jus tuum quod vendis apparet integrum, cum sit diminutum et incertum;»

¹⁴⁷ «Valor enim justus, ut saepe diximus, non sumitur ex privata existimatione unius, vel alterius, sed ex communi et vulgari, vel ex lege; tunc autem cum circumstantia illa et variatio proxime imminens communiter ignoretur, ut supponimus, adhuc durat valor communis antiquus, vel ex communi existimatione, vel ex lege, cum lex prior adhuc revocata non sit, et per consequens retineat adhuc suum vigorem: non committitur ergo injustitia, dum res suo pretio et valore praesenti distrahitur.»

... cuando el defecto se considera completamente extrínseco al bien, el vendedor no estará obligado a manifestarlo. (Lugo 26: 132).¹⁴⁸

Al tratar sobre el peligro de la asimetría informativa para la justicia, Lugo presenta algunos ejemplos de cómo la información –o su ausencia– es utilizada por los agentes en beneficio propio. Así, habla de los que mezclan trigo con centeno y vino con agua; los que engañan en el peso; los que pagan con monedas de dudoso valor... (Lugo 26: 123ss).

Estos ejemplos, y otros muchos, muestran que las personas pueden desconocer datos fundamentales acerca de la transacción que van a realizar, en cuyo caso consentirían llevados del error o el engaño, lo que haría de esa transacción una transacción injusta (Lugo 26: VII). La existencia de información imperfecta, en el esquema del precio justo, supone una amenaza para la justicia conmutativa –equivalencia– e invalida a la estimación común como condición suficiente de la justicia en el intercambio.¹⁴⁹

Recordemos nuevamente que el respeto a la justicia exige que los bienes intercambiados sean equivalentes. Supongamos, por ejemplo, que un mercader

¹⁴⁸ «... *quando vitium est extrinsecum omnino non est necessario aperiendum*,»

¹⁴⁹ En Molina es posible encontrar un elaborado esquema sobre las circunstancias que afectan a la información en el contrato de compra-venta. Siguiendo la exposición que realiza Gómez Camacho (1981: 66-7), tenemos:

- El intercambio de compra-venta puede realizarse: a) con engaño de una de las partes; b) sin engaño alguno.
- El engaño podrá ser: a) involuntario –el que engaña lo ignora–; b) intencionado –el que engaña es consciente de ello.
- El engaño se puede producir: a) induciendo al otro mediante trucos; b) modificando o alterando el bien a cambiar; c) no manifestando lo que “ex officio” se debería manifestar.
- El engaño puede incidir en el intercambio: a) dando origen al mismo; b) modificando sus términos.
- Las personas de las que puede proceder el engaño son: a) el comprador; b) el vendedor; c) un tercero.
- Los aspectos del bien sobre los que puede recaer el engaño son a) la sustancia; b) la cantidad; c) la calidad; d) el valor

vende un bien defectuoso sin que el comprador lo descubra. Suponemos, asimismo, que el precio pagado por el comprador es el que la estimación común otorga a ese bien sin defecto. En esta venta existirá engaño. Tras la operación un individuo estará en mejor posición que el otro, pues habrá recibido por un bien defectuoso el dinero que vale el bien sin defecto. En el ejemplo que seguimos se rompe la reciprocidad, la equivalencia entre lo dado y lo recibido. La transacción es injusta. La estimación común proporciona un precio justo para el bien sin defecto; este precio será injusto, sin embargo, si, llevado por el engaño, el comprador lo paga por el bien defectuoso. Podemos decir que el comprador, en particular, y la estimación común, en general, sufren “ilusión” valorativa, al considerar como algo sin tara lo que es defectuoso.

Según el anterior ejemplo, podemos comprobar cómo el precio determinado por la estimación común es un precio justo si existe información perfecta, en ausencia de engaño en la transacción. En consecuencia solamente en aquellas situaciones en que las partes conozcan adecuadamente los productos que se intercambian –mercancías y dinero– no habrá lugar al engaño, pues los agentes podrán valorar los productos en su justo término sin que ningún defecto les quede oculto.¹⁵⁰

La existencia de información imperfecta no solamente introduce el engaño y la injusticia en el contrato, sino que también lo convierte en involuntario (Gómez Camacho 1981: 67). En la tradición legal europea el consentimiento es un elemento esencial para la validez del contrato (Langholm 1984: 39). El consentimiento puede ser tácito o explícito, pero siempre debe existir. Este consentimiento implica que el comprador debe conocer lo que compra. En nuestro ejemplo, el comprador consiente –otorga su voluntad– en comprar el bien que él

¹⁵⁰ Es necesario señalar que Lugo (26: 133) no exige un conocimiento perfecto del bien. Basta con que los posibles defectos o taras no invaliden el bien para su uso habitual.

considera no defectuoso. Sin embargo, en realidad, el bien es defectuoso. En este caso el comprador otorga su consentimiento para comprar un bien que de hecho no va a recibir; o lo que es lo mismo, no da su consentimiento para la operación que realmente se va a realizar. El contrato es, por tanto, involuntario pues el comprador realiza una operación según unas condiciones que él no ha pactado.

Resumiendo:

a) De los textos de Juan de Lugo se desprende que la existencia de información imperfecta puede convertir en injusta una transacción. Por ejemplo, en caso de un bien defectuoso, si se paga el precio fijado por la estimación común, en realidad, no se estaría pagando un precio justo pues éste se ha establecido para un bien sin defecto. Existe “ilusión” valorativa por parte del comprador. En consecuencia se exige que las partes manifiesten los defectos ocultos e intrínsecos del bien. Éste es un requisito necesario y complementario de la estimación común para que la transacción se realice a un precio justo.

Dada la complejidad de la realidad económica cabe preguntarse si existe siempre absoluta información perfecta en todas y cada una de las operaciones mercantiles llevadas a cabo en la economía. Si nuestra respuesta fuese negativa, como parece lógico pensar¹⁵¹ ¿querría ello decir, según el planteamiento de Lugo, que no se realiza ninguna transacción justa en la economía? Obviamente la respuesta es negativa. Analicémoslo.

Más adelante (*infra* 153) veremos cómo el precio justo vulgar o natural no es único, sino que se define dentro de un intervalo; es decir, existen varios precios dentro de un margen que garantizan la justicia en la transacción. Esta amplitud y divisibilidad del precio natural incide en los requisitos de información que

¹⁵¹ Es lógico pensar que en la realidad –tanto la actual– como la de los siglos XVI y XVII no existía absoluta información perfecta. Es decir, no todos los agentes económicos conocían a la perfección todos los productos que se vendían en el mercado.

garantizan la equivalencia de la transacción. Si el precio justo no es único implica, a su vez, que el desconocimiento de pequeños defectos sobre el bien que se compra no convierte en injusta la transacción. Así lo reconoce Lugo (26: 133) al afirmar que si el defecto es de poca importancia, el vendedor no está obligado a manifestarlo, pues no altera el precio. En conclusión, la existencia de información imperfecta es compatible con la equivalencia de la transacción siempre que el desconocimiento sea sobre nimiedades que no alteren substancialmente la utilidad del bien para su uso habitual.

b) Respecto a los defectos extrínsecos, Lugo sostiene que el bien presente habrá de venderse según las circunstancias actuales y ciertas y no según las futuras y probables; por tanto, no existe obligación de manifestarlos. Queda por ver que ocurre con los bienes futuros, es decir aquellos que se compran ahora pero que se entregan en un futuro. Sobre este tipo de bienes y los mercados de futuros volveremos tras analizar el tratamiento de las expectativas económicas por Lugo.

4.3.1.2. Expectativas económicas

El tratamiento de los defectos extrínsecos del bien, es decir, de las circunstancias presentes o futuras ajenas al bien, y que puedan alterar su valor, nos remite a la cuestión de las expectativas económicas. El conocimiento –cierto o intuitivo– que un sujeto posea de esas circunstancias económicas, presentes o futuras, va a alterar sus expectativas y, consecuentemente, su forma de situarse en la realidad económica (Lipsey y Harbury 1990: 67). Desde el análisis escolástico, cabe preguntarse ¿cuál debería ser, moralmente hablando, el comportamiento de los sujetos? ¿qué uso de los conocimientos sobre el futuro puede hacerse sin atentar contra la justicia?

Parte de estas preguntas quedaron respondidas en el apartado anterior, cuando hablábamos de que el conocimiento particular queda supeditado al común o general. Serán las expectativas que se forme la estimación común las que

prevalecerán en la fijación de precios. Los individuos pueden reservarse la información que posean a título personal y actuar conforme a las expectativas individuales que con arreglo a ella se formen (Lugo 26: 140). Ahora bien, esta libertad no justifica el que dichos individuos puedan hacer un uso insolidario y egoísta de su información, provocando el daño de otros.

En definitiva, las partes no tienen por qué manifestar con daño propio aquello que saben. Esto, no obstante, no les justifica a que “induciendo con el engaño” lleven a que la otra parte consienta en realizar la transacción (Lugo 26: 145). Lo que en definitiva está planteando Lugo, es el problema de la información privilegiada y su relación con las expectativas. Pongamos un ejemplo.

Supongamos que un vendedor conoce, a título particular, la próxima llegada de un abundante cargamento de trigo y sabe, por tanto, que el precio descenderá. Al no ser una información conocida por todos los miembros de la comunidad, la estimación común no descuenta los efectos de esa inminente llegada de trigo, por lo que el precio en la plaza sigue siendo el mismo. El vendedor lícitamente vende al precio actual si sus modos de venta son los que practica con normalidad. Su actuación sería ilícita si presionase al comprador para que adquiriera el trigo o si explícitamente miente, negando la llegada del trigo, cuando le pregunta el comprador. Es lícito que el vendedor trate de no perjudicarse, pero no es lícito que induzca con sus actuaciones al perjuicio de los demás (Lugo 26: 145).

Una dimensión importante de las expectativas económicas es su dimensión temporal. Los agentes se forman expectativas sobre la evolución futura de la realidad económica. Con arreglo a esas expectativas se posicionan ante dicha realidad. Veamos en qué medidas esas expectativas afectan a los casos en que existe una dilación temporal entre el momento del pago por el comprador y el de la entrega del bien por el vendedor.

4.3.1.3. Mercado de futuros

En el sector del comercio mayorista era cosa corriente contratar en feria mercancías que no estaban presentes, ni podían estarlo debido a varias razones: a no haberse obtenido aún frutos de la cosecha o granjería, inmaturos o no natos, o tratarse de géneros cuya elaboración quedaban encargada en los días de feria, o cuyo embarque se concierta también allí, o de contrata de servicios que habrían de prestarse a término, o pago, al contado o a plazos, de bienes o servicios anteriores prometidos o recibidos, y otros múltiples tratos que en las ferias de hoy no son desconocidos. (Carande 1990a: 328).

Hasta aquí hemos hablado de la operación de compra-venta sin hacer referencia a la dimensión temporal de la misma, los momentos del pago y de entrega de los bienes. Implícitamente hemos venido suponiendo que la entrega de mercancías y pago del precio era simultánea. Sin embargo ¿ha de ser necesariamente así? ¿se puede realizar la compra de un bien que no se entregará hasta transcurrido un tiempo? ¿existían este tipo de transacciones en el periodo histórico que estamos considerando? Las anteriores palabras de Carande confirman estas prácticas. Veamos la posición de Juan de Lugo al respecto:

Pueden venderse los bienes que se esperan antes de que existan, como es el parto de la esclava o de los animales, el fruto de la redada en el mar o los animales que pueden cogerse en una cacería. (Lugo 26: 15).¹⁵²

Se admite, por tanto, la posibilidad de comprar algo que aún no existe; es decir, los mercados de futuros. Admitida su existencia y licitud, ¿cuál es el precio por el que se deben regir? ¿es el precio actual, el futuro, o el futuro teniendo en cuenta las circunstancias presentes?

Lugo, para responder a estas preguntas, distingue entre las ventas futuras de bienes en general y las de aquellos en las que el pago anticipado es la forma de venta habitual. Respecto de los bienes en general:

¹⁵² «Vendi etiam possunt res in spe, et antequam existant, ut partus ancillae, vel pecorum, jactus retis, aut animalia venatione capienda;»

Hay que saber que el precio justo no se determina por el valor presente del bien, sino por el que tendrá en el momento en que se entregue al comprador, pues como quiera que los bienes se compren para su uso y sólo entonces podrá usarlo el comprador, será en ese momento cuando deba fijarse su valor. (Lugo 26: 109).¹⁵³

En este tipo de mercados el precio, según el Doctor Hispalense, puede negociarse de dos formas (Lugo 26: 109):

- Se podrá establecer un precio fijo, basado en la estimación actual del precio que tendrá el bien en el futuro. Este precio habrá de respetarse aunque luego no se dé y difiera del que el bien adquiriera en ese momento futuro. Esto no distorsiona la equivalencia de la transacción puesto que el riesgo es el mismo para ambas partes. La justicia del contrato se mantiene, aunque en el momento de la entrega se pague un precio superior o inferior al que sea justo en ese momento futuro.
- Se podrá dejar el precio sin determinar y será el corriente que tuviere el bien al momento de la entrega.

Estas conclusiones no son aplicables a aquellos bienes en los que se practica habitualmente la venta a futuros. Para Lugo, la controversia se plantea principalmente a propósito de la lana que los mercaderes extranjeros suelen comprar en España a los dueños de las ovejas. En este mercado de la lana los comerciantes suelen pagar unos meses antes de que se le entregue el producto, por lo que pagan un precio inferior al que tendrá ésta en el momento de su entrega a los compradores (Lugo 26: 110). Esto convertía al mercado de la lana en un mercado a futuros desarrollado, donde los mercaderes que concurrían conocían las

¹⁵³ «*Sciendum autem est, pretium justum non esse sumendum ex valore praesenti, sed ex valore quem res habebit tempore quo emptori tradenda est: quia cum res emantur in usum, et tunc solum veniat in usum emptoris, quando ei traduntur; pro eo solum tempore earum valor aestimandus est.*»

circunstancias específicas –y diferentes del resto de los mercados– de la negociación. Sabían que las reglas a las que habrían de atenerse eran diferentes y sabían, también, en qué consistían (Lugo 26: 121).

Decimos pues que el precio justo no se toma en esta clase de contrato de sólo el valor que la lana tendrá en el momento de su entrega sencillamente considerado, sino también de la estima común en la que ese valor futuro se estima actualmente en las circunstancias presentes, por lo que la abundancia de vendedores y escasez de compradores pueden hacer cambiar el precio. (Lugo 26: 120).¹⁵⁴

Al vender anticipando el pago, aumenta el número de vendedores. La lógica es la siguiente. El anticipo en el pago influye indirectamente sobre las condiciones de la oferta futura en el mercado de la lana. La oferta experimenta un incremento porque el pago anticipado permite financiar esa oferta del bien en el futuro.

Se pregunta Lugo si en un mercado como el de la lana, donde se vende habitualmente anticipando el pago, es lícito contratar la mercancía a un precio menor al que tendrá en el momento de la entrega (Lugo 26: 110). Esta práctica podría ser injusta, pues si compro lana a 100, previendo que en el momento de la entrega su precio será de 110, estoy rompiendo claramente la equivalencia, pues no pago lo que la lana realmente vale, sino algo menos. Si profundizamos en el ejemplo descubriremos que es posible detectar un préstamo encubierto del comprador al vendedor. El comprador paga 100 unidades monetarias para que al cabo del tiempo se le retorne lana por valor de 110. La transacción podría encerrar un mutuo y el comprador lucrarse, en consecuencia, por el simple transcurso del tiempo, lo cual es usurario.¹⁵⁵ ¿Es realmente ésta la situación? ¿Entiende Lugo esta

¹⁵⁴ «Ad primum enim dicimus, pretium justum non desumi in hoc contractu ex solo valore nude sumpto quem lana habebit tempore traditionis, sed etiam ex aestimatione communi, quia valor ille futurus nunc in his circumstantiis aestimatur in tanta venditorum copia et paucitate emptorum, ex qua pretium decrescit.»

¹⁵⁵ Sobre el mutuo y la usura –cobro de intereses por el mero transcurrir del tiempo– volveremos más adelante (*infra* 206ss).

práctica como usuraria?

La forma habitual de negociar en el mercado de la lana, anticipando el pago según hemos visto, tiene como consecuencia directa un aumento de la producción, lo que permite un aumento en la oferta que a su vez presiona a los precios a la baja. El precio al que se negocia la lana en el presente, aunque menor del que la lana valdría en el momento futuro si no se hubiera comprado en el presente, es un precio justo. En este caso especial de mercado, el precio menor no es consecuencia de un préstamo encubierto sino de la variación de las condiciones de la oferta y la demanda futuras.

... si la anticipación del pago fue causa de que se multiplicasen los vendedores, por lo que el precio vulgar o natural de la lana futura disminuyó un poco, parece que no habrá usura en ese contrato; pues entonces no se pagará por debajo del precio justo, pues el precio que se paga se considera justo en el momento del contrato debido a la abundancia de vendedores... (Lugo 26: 119).¹⁵⁶

En definitiva, en el mercado de la lana, Lugo considera que no existe injusticia si se compra la lana futura a un precio más barato, pues el incremento de la oferta que sigue cuando se vende anticipando el pago, hace disminuir el precio del producto futuro:

Luego el precio justo no se toma sólo del valor que tendrá la lana cuando se entregue, sino también de la estima que en el momento del contrato tenga la lana futura comúnmente, estima que suele disminuir cuando hay muchos vendedores que la ofrecen. (Lugo 26: 117).¹⁵⁷

¹⁵⁶ «Si autem anticipatio solutionis causa fuit quod venditores multiplicarentur, et ea occasione pretium vulgare lanae futurae in iis circumstantiis aliquantulum decresceret, jam videtur excusari posse contractus ab usura: quia jam tunc non datur infra pretium justum, sed illud quod revera tempore contractus aestimatur pretium justum lanae futurae proppter frequentiam venditorum,»

¹⁵⁷ «ergo pretium justum in illa emptione non sumitur solum a valore quem lana habebit, quande tradetur, sed etiam ab aestimatione quam eadem lana futura habet commuiter in ordine ad commercia humana tempore contractus, quae aestimatio decrescit propter multitudinem venditorum ultro eam offerentium.»

Como hemos podido comprobar, la estimación común tiene en cuenta los efectos que la dimensión temporal introduce en la transacción. Es decir, valora adecuadamente las circunstancias de las ventas a futuros.

4.3.1.4. Número de sujetos: monopolio y precio justo

Uno de los requisitos fundamentales para que la estimación común sea válida como determinante del precio justo es, precisamente, que sea común.¹⁵⁸ La posibilidad de esta valoración común, sin embargo, no existía siempre. La realidad económica ofrecía ejemplos de situaciones en las que no era el común de los hombres, sino una minoría los que, en determinadas circunstancias, podrían establecer los precios.

Se dice que existe monopolio cuando uno o pocos tratan de que la venta o compra de algunas mercancías se haga sólo por ellos, de modo que todos se vean obligados a comprar al precio que ellos quisieren. (Lugo 26: 170).¹⁵⁹

El que “uno o pocos” determinen el precio de la venta podría conducir a transacciones en las que no se respetase la igualdad, la equivalencia. La práctica del monopolio, debido a la posición de fuerza de una de las partes, era sospechosa de prácticas fraudulentas. Lugo así lo percibe y condena como injustas aquellas actuaciones monopolísticas en las que

interviene fuerza o fraude, o cuando por el monopolio se ven obligados otros a comprar sobre el precio justo sumo, o vender bajo el justo ínfimo. (Lugo 28: 118).¹⁶⁰

¹⁵⁸ En su acepción comunitaria y no usual. Véase *supra* n. 133.

¹⁵⁹ «*Monopolium dicitur, quando unus, vel pauci curant ut venditio vel emptio aliquarum mercium ad ipsos solos reducat, ut alii omnes ab iis pretio quo ipsi voluerint, emere cogantur.*»

¹⁶⁰ «*quando intervenit vis vel fraus, vel quando ex monopolio coguntur alii emere supra justum pretium summum, vel vendere infra justum infimum.*»

El monopolio en las circunstancias descritas –intervención de fuerza o engaño– es ilícito por dar lugar a transacciones injustas.¹⁶¹ En otras condiciones la práctica monopolística no es necesariamente injusta. Lugo reconoce dos tipos fundamentales de prácticas monopolistas lícitas:

a) *Monopolio por concesión de la autoridad* (Lugo 26: 171).- El príncipe podrá conceder un privilegio a una o varias personas, siempre que el bien y la utilidad común que se siga de esta decisión sea superior a las molestias que se imponen a los súbditos. Los mercaderes que gocen de este privilegio serán los únicos que puedan introducir y vender mercancías de una determinada clase en la república. Algunas de las circunstancias por las cuales un monopolio legal puede ser bueno y necesario a la república son:

- Bienes necesarios, a cuyo suministro sólo se arriesgaría el mercader bajo condición de privilegio de venta exclusiva durante un tiempo.
- Edición de libros, para que una vez publicados no sean vendidos más baratos por otros tipógrafos.
- Inventos e ingenios, para que sea su autor y no otros los que se beneficien de su esfuerzo.

En cualquier caso

habrá que considerar si el bien y la utilidad común que de tal privilegio se sigue es o no superior a las molestias y gravámenes que por ellos se imponen a los súbditos. (Lugo 26: 171).¹⁶²

La tasación que la autoridad establezca sobre el precio de monopolio deberá

¹⁶¹ Sobre el problema del monopolio en la escolástica véase Roover (1951).

¹⁶² «*quare considerare oportet an bonum commune ad quod talis facultas venditur, et utilitas communis quae ex tali venditione resultat, praeponderet damno et gravamini quod subditis ex tali venditione accrescit.*»

ser moderada para que los vendedores obtengan su beneficio y los súbditos no se vean excesivamente perjudicados (Lugo 26: 171).

b) Monopolio que respeta los márgenes del precio justo¹⁶³ y no incurre en violencia ni fraude.- Los monopolistas podrán ejercer su poder y ponerse de acuerdo para imponer el precio sumo, pero nunca para vender a uno que exceda de los márgenes inferior o superior del precio justo. Tampoco podrán actuar con violencia o fraude para alterar los precios, como ocurriría si violentamente impidieran que nuevas mercancías llegaran a la plaza para evitar un descenso en el precio (Lugo 26: 172ss). En este tipo de monopolio el precio justo se ha de entender

como aquel precio sumo al que se venderían las mercancías si no hubiera monopolio, y por eso suponen los dichos doctores que el precio justo no se ha de tomar en función de la situación creada por el monopolio sino de la que tendrían las mercancías sin el mismo. (Lugo 26: 173).¹⁶⁴

Es decir, los límites superiores –precio justo sumo– a los que los monopolistas, en este segundo caso de monopolio, pueden vender sus mercancías serán los determinados por la estimación en ausencia de monopolio. La introducción del monopolio no alterará los precios superiores a los que se puede vender, simplemente hace que los vendedores vendan al precio sumo.

A lo largo de la explicación sobre la estimación común se han introducido algunos conceptos nuevos sobre los precios. Así hemos hablado de precio justo vulgar o natural, amplitud del precio, precio justo sumo... sin que nos hayamos detenido en ellos para no interrumpir el desarrollo argumental sobre la estimación

¹⁶³ El precio justo vulgar o natural se define dentro de un intervalo y no como un precio único. Este intervalo viene definido por un precio superior –sumo– y uno inferior –ínfimo–. En el siguiente apartado se profundiza en la divisibilidad del precio justo vulgar o natural.

¹⁶⁴ «*quo, secluso eo monopolio, merces illae venderentur, et ita supponunt praedicti DD. pretium enim justum non debet desumi ex statu ab ipso monopolio introducto, sed ex statu quem, eo secluso, merces haberent,*»

común. Una vez finalizada esta explicación es el momento de adentrarnos en la concepción y clasificación de los precios en Lugo.

4.4. Precios legales y precios naturales

La justicia es la primera y principal característica del precio determinado por la estimación común. Hemos visto cómo el precio determinado por la estimación común, frente a la individual, es un precio justo, siempre que no existan elementos que distorsionen esa estimación. Pero ¿existe algún otro camino para determinar el precio justo?

Lugo, con el resto de los doctores escolásticos, admite la existencia de dos precios justos o, mejor dicho, la existencia de dos caminos, igualmente válidos, para la determinación del precio justo: la autoridad política y la estimación común de los hombres.¹⁶⁵

El precio justo es doble, uno legítimo o legal, que se establece mediante decreto del príncipe o del magistrado teniendo en cuenta la calidad del bien y las circunstancias de la compra-venta, y otro es vulgar o natural, que nace de la común estimación y parecer de los hombres, no del afecto particular de cualquiera de ellos. (Lugo 26: 38).¹⁶⁶

Ambas formas de determinación de los precios conducen, en principio, a un precio justo, lo que no implica que sean métodos sustitutivos entre sí. Cada uno tiene unas características y responde a unas necesidades concretas. Según las circunstancias será más adecuado utilizar uno u otro método.

¹⁶⁵ El origen de la dualidad del precio justo –legal y natural– se encuentra en Aristóteles (1997a: 203). Al reflexionar sobre la justicia concede que es justo aquel hombre que obedece las leyes y observa las reglas de la igualdad/equidad. «Así lo justo será lo que es conforme a la ley y a la igualdad.»

¹⁶⁶ «*Duplex est pretium justum, alterum legitimum seu legale, quod lege vel decreto principis vel magistratus statutum est, considerata qualitate rei et aliis omnibus circumstantiis: alterum vulgare seu naturale, quod juxta communem hominum aestimationem et judicium constitutum est, non ex unius vel alterius privato affectu.*»

4.4.1. Precio vulgar o natural

Precio vulgar o natural es aquel que se fija por la estimación común y no por las autoridades. Se da cuando no existe el precio legal y no existen elementos que distorsionen la estimación común.

El precio natural, según Juan de Lugo, viene definido por las tres características de Justicia, obligación de respeto y amplitud y divisibilidad, que a continuación explicamos.

a) Justicia.- El precio vulgar o natural será un precio justo siempre que se determine por la estimación común y no por la individual de cualquier hombre (Lugo 26: 38).

b) Obligación de respeto.- El precio natural al ser un precio justo garantiza la equivalencia en la transacción, por tanto, habrá de respetarse. Una transacción realizada a cualquier otro precio no respeta la equidad y será una transacción injusta (Lugo 26: 38).

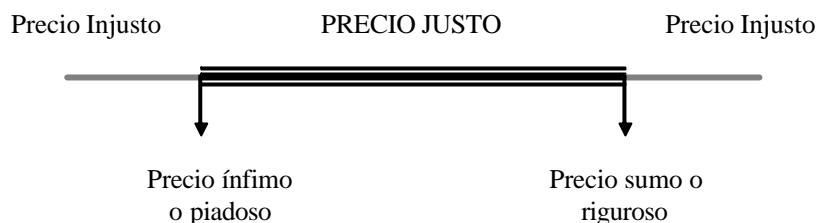
c) Amplitud y divisibilidad.-

Cuando no existe precio legal existe precio vulgar o natural, que admite un cierto margen o amplitud, por lo que no es indivisible. Dentro del margen se suelen señalar tres clases de precio justo: ínfimo o piadoso, medio o moderado y sumo o riguroso. (Lugo 26: s. IV, c. 39).¹⁶⁷

De manera gráfica podemos representar la amplitud y divisibilidad del precio vulgar o natural de la siguiente forma:

¹⁶⁷ «*Pretium vulgare, seu naturale secundum est, quando non est pretium lege taxatum: et hoc non consistit in indivisibili, sed latitudinem habet intra quam solent tria pretia assignari, nempe infimum, seu pius: medium, seu moderatum: summum, seu rigorosum.*»

Ilustración 5. Los márgenes del precio justo



La amplitud y divisibilidad del precio vulgar implica que no existe un único precio que garantice la equivalencia de la transacción. Por el contrario, habrá varios precios justos y serán todos aquellos que se sitúen en el intervalo definido por el precio ínfimo y sumo.

Se sigue, en consecuencia, que la justicia del precio vulgar o natural se ha de juzgar con respecto a su margen de variación. (Lugo 26: 41).¹⁶⁸

Admitir la divisibilidad del precio vulgar o natural podría implicar cierta incoherencia respecto a todo lo dicho hasta ahora. El respeto a la justicia exige equivalencia en la transacción. Esta equivalencia se guarda cuando las partes contratan a un precio justo. Sin embargo, si existen varios precios justos ¿no implicaría que unos serán más justos que otros? o en puridad matemática, que ¿sólo uno es el justo y el resto son injustos? Las preguntas son relevantes si admitimos el principio matemático general de que dos cosas desiguales entre sí no pueden ser iguales a una tercera. En conclusión, la justicia conmutativa –la cual, recordemos, se rige por una razón aritmética– es incompatible con la amplitud/divisibilidad del precio vulgar o natural.

Para recuperar la coherencia del discurso debemos recordar lo que ya

¹⁶⁸ «Unde autem justitia pretii vulgaris, seu naturalis, quod sui variationem desumenda sit:» Véase Langholm (1984: 35).

dijimos sobre el probabilismo –no certeza– del conocimiento en los doctores escolásticos (*supra* 110). En la tradición escolástica española de los siglos XVI y XVII el conocimiento humano no es perfecto (Gómez Camacho 1998: 508). Si el conocimiento no es perfecto, obviamente, los hombres –estimación común– no podrán determinar cuál es el valor justo de un bien con exactitud. Pueden existir, por tanto, varias opiniones prudentemente probables, sin que ninguna sea más fiable que las otras, y que determinen un margen de variación en el precio justo.

... no sabemos de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien; por lo que algunos dicen que *probablemente* es cien, otros dicen que noventa y cinco, y otros que noventa; y como quiera que cada uno de estos juicios sea *prudentemente probable*, cualquiera de ellos será en la práctica el precio justo. (Lugo 26: 40. Subrayado mío).¹⁶⁹

Así explica Lugo la divisibilidad del precio justo. El precio vulgar o natural es determinado por la estimación común basándose en la apreciación del bien y de su utilidad. Al depender de la valoración subjetiva de los hombres –teoría subjetiva del valor-utilidad– ha de admitirse que en caso de discrepancia todos pueden tener razón, siempre que el margen de variación sea pequeño. Margen que solía situarse en torno a un 10%.

En conclusión el precio justo vulgar o natural se localiza en el intervalo comprendido entre el precio sumo y el precio ínfimo. Estos límites, establecidos por las diferentes valoraciones de los hombres, marcan las barreras que limitan el precio justo del injusto, la equivalencia de la injusticia.

Definidas las características del precio justo vulgar o natural, Lugo (26: 42-4, 51) pasa a exponer los condicionantes que determinan su valor. El Doctor

¹⁶⁹ «... non sciamus determinate, attento illo gradu affectuum diversorum, vel uniformium, quantus sit valor justus mathematicus rei, et aliqui probabiliter dicunt, esse 90. alii 95. alii 100. et cum quodlibet ex his sit judicium prudenter probabile, quodlibet ex his erit pretium practice justum.»

Hispalense considera que el precio de un bien crece:

- por la mayor utilidad que posee el bien para satisfacer necesidades y la estima en que esta utilidad se tiene;
- por la escasez de lo que se vende;
- por la abundancia de compradores;
- por la abundancia de dinero; y, finalmente,
- por los modos de comprar.

Finalmente, el precio vulgar o natural varía dependiendo del modo en que se compran o venden los bienes. Se suele vender más caro cuando se venden al por menor que cuando se vende al por mayor; porque el primer modo de venta acarrea mayores gastos y trabajos al vendedor; por lo que sube el precio de venta con razón. También se venden más baratos los objetos que el vendedor ofrece espontáneamente y de forma insistente que los que se compran en el almacén del mercader... (Lugo 26: 44)¹⁷⁰

Lugo distingue entre estos factores que modifican el precio justo del bien con carácter general y otras circunstancias que, en el ámbito de una operación concreta y particular, permiten excusar el respeto al precio justo. Los primeros modifican el precio justo del bien, pues el valor del bien depende de esas circunstancias.¹⁷¹ Las segundas permiten realizar la compra-venta a un precio distinto del justo entre un comprador y un vendedor en una transacción concreta y particular. En este caso, el precio que es justo con carácter general sería injusto para este caso particular. Estas circunstancias las analiza Lugo (26: VII) en la

¹⁷⁰ «Denique variatur hic vulgaris valor ex modo emendi, aut vendendi. Sic res carius vendi solent, quando minutatim venduntur, quam si in magna multitudine simul vendantur; quia prior ille modus plures expensas et labores venditori affert, quae merito majus pretium in eo vendendi modo introduxerunt. Res etiam sponte a venditore rogante oblatae vilius emuntur, quam si emantur in mercatoris officina...»

¹⁷¹ Algunos doctores –Lesio entre ellos– hablan de que la abundancia de dinero, de compradores o de la escasez de mercancías permiten excusar del respeto al precio justo en el caso particular. Para Lugo esto no es así. Estas razones modifican el precio justo pues «el valor de los bienes depende de esas circunstancias». (Lugo 26: 87).

Sección VII: «Algunos casos en los que lícitamente se puede vender y comprar por encima o por debajo del precio justo.»¹⁷² Señalamos a continuación aquellas con un mayor interés económico:

- 1) Existencia de *lucro cesante o daño emergente* para alguna de las partes, derivado de la realización de la transacción. En este caso el perjudicado puede elevar el precio en una proporción que le permita resarcirse del dinero que deja de ganar –lucro cesante– o de la pérdida que se genera –daño emergente (Lugo 26: 89).
- 2) *Riesgo* que las partes corren de no recibir el pago. En realidad el riesgo hay que interpretarlo como daño emergente, pues es un daño que puede surgir en el transcurso de la transacción (Lugo 26: 90).
- 3) Compra de obligaciones o créditos a menor precio que el nominal por la existencia de *incertidumbre* sobre el cobro:

... esta compra es lícita cuando existe la circunstancia de lucro cesante, daño emergente, o se duda si el deudor pagará efectivamente su deuda o será necesario incurrir en gastos por los pleitos necesarios para ello. (Lugo 26: 93).¹⁷³

- 4) *Forma de venta*. La venta de aquellas mercancías que suelen venderse a crédito se realiza por un precio superior (Lugo 26: 106, 122). En este tipo de venta el número de compradores es mayor que en la venta al contado, pues pueden comprar sin disponer inmediatamente del dinero; ese mayor número de compradores eleva la demanda y subsecuentemente el precio (*supra* 148):

... en estos casos en los que es lícito vender a crédito más caro que al contado, o comprar más barato anticipando el pago del precio, no debe

¹⁷² «Aliqui casus, quibus licite potest vendi, et emi supra, vel infra pretium justum.»

¹⁷³ «... licitum id esse ratione lucri cessantis, damni emergentis, periculi obtinendi solutionem a debitore.» Este título lo analizaremos más detenidamente cuando hablemos sobre la relación existente entre el dinero y los activos financieros (*infra* 198).

subirse o bajarse el precio en función de lo que dure el tiempo por el que el pago se difiere o anticipa, pues se trataría de usura. La razón es que la causa de la subida cuando el pago del precio se retrasa sólo puede ser, prescindiendo de cualquier otro título, el que debido a la abundancia de compradores es ese el precio justo vulgar; luego si sobre ese precio se exigiera algo más por la dilación en el pago del precio se estaría exigiendo sobre el precio justo común. (Lugo 26: 122).¹⁷⁴

Otras circunstancias serían aquellas en las que el vendedor tiene especial afecto al bien y lo valora por encima de su precio –por ejemplo si se vende una casa heredada de los mayores a través de varias generaciones (Lugo 26: 90)– y cuando se realiza la transacción por favorecer a la otra parte y se derivan daños. (Lugo 26: 91).

4.4.2. Precio legal

Según hemos visto, precio legal es aquel que «se establece mediante decreto del príncipe o del magistrado.» (*supra* 152). De este precio, así definido, predica Lugo las siguientes cuatro características: justicia, obligación de respeto, legitimidad de la autoridad para establecer el precio y, finalmente, unicidad e indivisibilidad. Las dos primeras son comunes también al precio vulgar o natural. La última es opuesta. Veamos detenidamente en qué se concreta cada una de ellas.

a) *Justicia*.- Para Lugo el precio legal es un precio justo. Ahora bien, esta justicia no es inherente a la condición de precio legal sino que depende del modo en que éste se determine. Es decir:

¹⁷⁴ «... in iis casibus, in quibus licet vel carius credito vendere supra pretium, quo numerata pecunia venditur, vel vilius emere anticipata pecunia infra pretium, quo res vendi posset tempore traditionis, non ideo quo longius est tempus, quo solutio pretii differtur vel anticipatur, eo plus in pretio ascendi vel descendi posse, hic enim ascensus vel descensus jam esset propter dilationem vel anticipationem solutionis, quod esset usurarium. Ratio autem est, quia causa ascendendi in pretio, quando differatur solutio ea sola esse potest, praeciso omnino alio titulo, quod scilicet propter frequentiam emptorum jam illud sit tunc pretium justum summum aliquid plus exigitur ob maiorem dilationem solutionis, id totum exigitur supra pretium justum et commune.»

El precio legal es justo siempre que no conste que la autoridad se desordenó al tasarlo dejándose llevar de los favores recibidos, del odio o de crasa ignorancia. (Lugo 26: 38).¹⁷⁵

Por tanto, el precio legal es justo, pero también podría ser injusto si su tasación fuera inadecuada. Además, no solamente la forma de tasar puede hacer que un precio legal sea injusto; el valor que éste adopte también puede ser causa de injusticia. Así, el precio legal no debe fijarse con independencia del natural existente:

Para que la ley sea justa ha de tasar el precio según la estimación que el bien tiene con anterioridad a la misma ley, y no de acuerdo sólo con su antojo. Así pues, si el bien se estimaba en mucho por los prudentes no puede ser que con la llegada de la ley decrezca su valor sin que haya decrecido la estima y bondad del mismo bien. Por ejemplo si se vende una casa heredada de los mayores a través de varias generaciones. (Lugo 26: 57).¹⁷⁶

En definitiva, el precio legal, con carácter general, es justo si: a) se establece teniendo en cuenta el bien común y b) se adecua al precio vulgar o natural existente con anterioridad a la ley.

b) Obligación de respeto.- Una vez fijado el precio legal por la autoridad competente, los agentes económicos habrán de

... respetar dicho precio de forma absoluta bien porque la autoridad puede ponderar mejor todas las circunstancias que definen el caso para que la tasa sea justa, bien porque la nación puede disponer de los bienes de los súbditos para el bien público y prohibir que no se pague ni cobre más ni menos por algunos bienes. Y cuando existe causa justa para regular el dar y el recibir hay obligación de obedecer el precepto. Por ejemplo si se

¹⁷⁵ «*Pretium legitimum justum est, quoties non constat inique muneribus, odio, vel ignorantia crassa duci superiorem in eo taxando:*»

¹⁷⁶ «*Nam lex, ut justa sit, debet taxare pretium juxta aestimationem quam res habet antedenter ad ipsa legem, et non pro solo libito. Si ergo res apud prudentes pluris aestimabantur, non potest fieri, ut lege adveniente decrescat valor, non decrescente aestimatione et bonitate ipsius mercis.*»

vende una casa heredada de los mayores a través de varias generaciones. (Lugo 26: 38).¹⁷⁷

En consecuencia, el precio legal, puesto que se regula por una causa justa y por quien tiene la autoridad para ello, tiene un carácter vinculante para quien negocie con los bienes que hayan sido tasados.

c) Legitimidad de la autoridad para establecer el precio.- Señala Lugo que la autoridad puede establecer una tasa a un bien y obligar a su cumplimiento por los ciudadanos:

Por tanto, todos debemos estar de acuerdo primeramente en que la ley humana puede tasar el precio justo de los bienes y esa tasa debe respetarse como indivisible que es; porque como quiera que el magistrado puede ponderar todas las circunstancias de las que depende el valor presente y estima de la mercancía mejor y con mayor conocimiento que los compradores y vendedores a los que ciega la pasión y utilidad propia, él es quien puede tasar válidamente el precio justo de cualquier bien, y obligar a los súbditos a que respeten el precio así tasado. Por ejemplo si se vende una casa heredada de los mayores a través de varias generaciones. (Lugo 26: 56).¹⁷⁸

La pertinencia de la tasación de los bienes por parte de la autoridad fue un tema ciertamente controvertido entre los doctores escolásticos y que merece estudiarse con cierta atención (Gómez Camacho 1992a: 57). En el siguiente apartado volveremos sobre él.

d) Indivisibilidad.- Finalmente, señala Lugo que el precio legal es indivisible y, en consecuencia, único. Al no definirse el precio legal como un intervalo sólo

¹⁷⁷ «... et illi omino standum est; tum quia superior melius potest aestimare circumstantias omnes ad justam taxationem faciendam: tum quia respublica in bonum publicum disponere potest de bonis subditorum, et prohibere ne plus accipiant, vel minus dent pro re aliqua, et quando justa percipiendi causa adest, praecepto parendum est.»

¹⁷⁸ «Convenire ergo omnes debemus primo legem humanam posse taxare pretia justa rerum, eique taxatione indivisibiliter standum esse: quia cum magistratus possit melius et cum majori motitia perpendere omnes circumstantias, a quibus valor praesens et aestimatio mercis dependent, quam emptores et venditores, quia propria utilitate et passione excaecantur, potest valide taxare pretium justum cujuslibet rei, obligando subditos ad standum tali taxationi.»

existirá un precio legal:

El precio legal es indivisible y no goza de margen o amplitud, por lo que se incurrirá en injusticia sea cual fuere el modo en que se falte a él, pues no se habrá respetado el precio justo en el contrato. (Lugo 26: 38).¹⁷⁹

Resumiendo, justicia, respeto al precio legal establecido, legitimidad e indivisibilidad son las cuatro características que definen al precio legal; precio legal, que debe establecerse respetando el vulgar o natural y no a su antojo.

4.4.3. Relación entre precio legal y precio natural: La controversia sobre la tasas.

Hemos comprobado cómo el precio justo vulgar o natural no es único sino múltiple. Se define en un intervalo delimitado por los precios ínfimo y sumo. Todos los precios que se sitúan en dicho intervalo son precios justos. Pero ¿qué ocurre con el precio legal? ¿Ha de someterse también a esta regla y situarse en el intervalo definido por el precio ínfimo y sumo? ¿Puede la autoridad desviarse de dicho intervalo a la hora de tasar una mercancía? En definitiva, lo que se debate es la supremacía del precio legal sobre el natural o viceversa.

Esta cuestión se convirtió en un importante punto de controversia entre Melchor de Soria (1558-1643) y Luis de Molina (1535-1600). En principio, la postura de ambos autores es similar respecto al problema general que justifica la tasa: el peligro de abuso en los precios de un bien necesario como el pan que existe en los años de carestía de trigo.

Ambos autores coinciden en que la ley de la tasa del pan es innecesaria en años fértiles y de cosechas abundantes. Asimismo ambos coinciden en que si el año era malo y la cosecha escasa debía impedirse que el precio del pan se elevara excesivamente. La dificultad surge en la medida en que se deben adoptar para

¹⁷⁹ «Hoc ergo pretium consistit in indivisibili, nec habet latitudinem sed quomodocumque excedatur: Injustitia committitur, non servato pretio justo in contractu.»

hacer frente a la elevación del precio (Gómez Camacho 1992a: 56). Para Melchor de Soria la mejor solución es fijar un precio por los poderes públicos dada la necesidad para la vida humana (Soria 1992: 165-7). Para Luis de Molina la mejor solución es obligar a las personas que almacenan el trigo a dar cuenta de él y una vez hecho esto se les podría obligar a vender al precio moderado que, consideradas las circunstancias, se acepta comúnmente por las personas del lugar. La solución que aporta cada uno es distinta, pues distinta es la forma que tienen de entender la relación entre precios legales y naturales, como veremos a continuación.

La controversia se suscita en torno a la postura que sostiene la plena autonomía de la autoridad para fijar la tasa y la que, sin negar la importancia del precio legal, afirman que éste debe establecerse con relación al precio natural, es decir, dentro de los límites ínfimo y sumo del precio justo.

Molina, fiel a la tradición escolástica, considera que es lícito que los poderes públicos regulen los precios.¹⁸⁰ Ahora bien, aunque la autoridad está facultada para fijar los precios, Molina considera que sólo aquella ley que fija la tasa dentro de los límites del precio justo puede obligar en conciencia.¹⁸¹ Esto es así porque

El precio legal, por su misma naturaleza, es posterior al natural y, en cierto modo, lo presupone. Porque la ley humana, en virtud de la potestad que tiene el Príncipe o el Rey de establecer lo que juzgare convenir a la República y obligar a los ciudadanos a cumplirlo, establece un precio determinado dentro del margen del justo precio natural. (Molina 1981: 162).

Si el precio vulgar o natural emanado de la común estimación de los

¹⁸⁰ Molina (1981: 381). «... a la autoridad pública le corresponde establecer y definir los precios de las cosas de la forma que, respetando los límites de la equidad, considere ser conveniente para el bien común.» Postura en la que se percibe la influencia nominalista. Véase *supra* 76.

¹⁸¹ Molina (1981: 383). «... para que la ley que tasa el precio obligue en el fuero de la conciencia se necesita que sea razonable y justa, no sobrepasando los límites del precio justo. [Pues el príncipe] no tiene esa potestad para actuar irracionalmente y fijarlos [los precios] fuera de los límites de la justicia, consideradas las circunstancias que en el problema concurren... la potestad del príncipe no se extiende a lo irracional e injusto.»

hombres es un precio justo, como suponía Molina (1981: 160), entonces debe ser injusta cualquier ley que fije el precio por debajo o por encima del intervalo de precio justo. En definitiva, Molina subordina el precio legal al precio natural, con lo cual, no hace sino subordinar la “estimación legal” a la “estimación común” (Gómez Camacho 1992: 53-4).

Melchor de Soria (1992), por su parte, en su tratado monográfico sobre el la tasa del pan rechaza la opinión de Molina y la de todos aquellos que como él

... ponen por necessaria condición para que la ley de la tassa sea justa que el precio de ella sea conforme al precio natural... Por precio natural entienden el precio que corre entre las gentes, y este como suele ser infimo, mediano y mayor, dicen que el Principe tan solamente puede señalar un precio en la latitud de estos tres, pero no baxar ni subir de ellos. Y entendida esta condición de esta manera ha hecho mucho daño a la tassa, y es muy falsa y contra derecho. (Soria 1992: 89)

Para Soria el príncipe es la cabeza de la república y es misión esencial suya velar por el mantenimiento de los precios para el bien de la comunidad. Si en su legítimo ejercicio el príncipe debe limitarse a fijar el precio dentro del intervalo del precio natural «es dexasle una jurisdiccion bien flaca y de poca importancia» y «no avia para que embaraçarle tanto... en justificar el precio de la tassa.» (Soria 1992: 90). Si en Molina es la “estimación común” la que predomina sobre la “estimación política”, en Soria la postura es claramente la inversa.

Lugo también abordó el problema de la tasación de los bienes en su tratado sobre la compra-venta. Veamos cuál fue su postura ante este debate.

Lugo, al igual que Molina y Soria, reconoce el poder de las autoridades para tasar el precio de los bienes. No sólo reconoce ese poder, sino la conveniencia de dichas tasas, al menos en los dos siguientes casos: cuando se temen monopolios y cuando los bienes afectados son de primera necesidad:

... resulta especialmente necesario cuando se temen los monopolios o los vendedores son normalmente pocos y se trata de mercancías especialmente necesarias para la vida, pues entonces es la necesidad la que obliga a los compradores a estar de acuerdo con el precio fijado por el vendedor. Este peligro no amenaza tanto cuando los vendedores son

muchos pues difícilmente se ponen de acuerdo... La necesidad de tasar los precios es mayor cuando se trata de mercancías que se necesitan, no a lo largo del tiempo, sino para cada día como son carnes, peces, frutas y cosas semejantes... Fijar un precio cierto mediante la tasa tiene esta ventaja: que los mercaderes no pueden engañar a los compradores ignorantes del valor vulgar del bien... (Lugo 26: 50).¹⁸²

En estas circunstancias la tasa podría ser conveniente, lo que no implica que haya de establecerse siempre. Lugo se limita a señalar aquellas situaciones de peligro para la equivalencia en la transacción.

Una vez señalado esto, el verdadero problema y debate se sitúa en torno a si en la fijación del precio legal la autoridad debe respetar los límites del precio natural o no. Si la opinión de Lugo fuera que los debe respetar, entonces su postura sería semejante a la de Molina. Si su opinión fuera que la autoridad no tiene porqué respetarlos, entonces estaría más de acuerdo con Soria. La postura de Lugo se sitúa entre ambos extremos.

Para que la ley sea justa ha de tasar el precio según la estimación que el bien tiene con anterioridad a la misma ley, y no de acuerdo sólo con su antojo. Así pues, si el bien se estimaba en mucho por los prudentes no puede ser que con la llegada de la ley decrezca su valor sin que haya decrecido la estima y bondad del mismo bien. (Lugo 26: 57).¹⁸³

Esta cita no es muy diferente de la que ya vimos de Molina. El jesuita afirmaba que «el precio legal, por su misma naturaleza, es posterior al natural y, en

¹⁸² «... maxime necessarium est, quando monopolia timentur, et regulariter, quando pauci sunt qui merces aliquas vendant, praesertim ex necessariis ad vitam humanam, expedit pretium taxare, quia ob necessitatem ab illis emendi coguntur emptores stare pretio a venditore taxate; quod periculum non ita imminet ubi multi sunt qui vendant; difficilius enim conveniunt inter se... Major etiam necessitas est taxandi pretia earum rerum, quibus non in longum tempus, sed in singulos dies homines indigent, ut in carnibus, in piscibus, in fructibus, et similibus,... Et ad minus taxatio pretii certi hoc commodum affert, ut mercatores non possint decipere emptores simpliciores, quales multi concurrunt qui rei valorem vulgarem ignorant...»

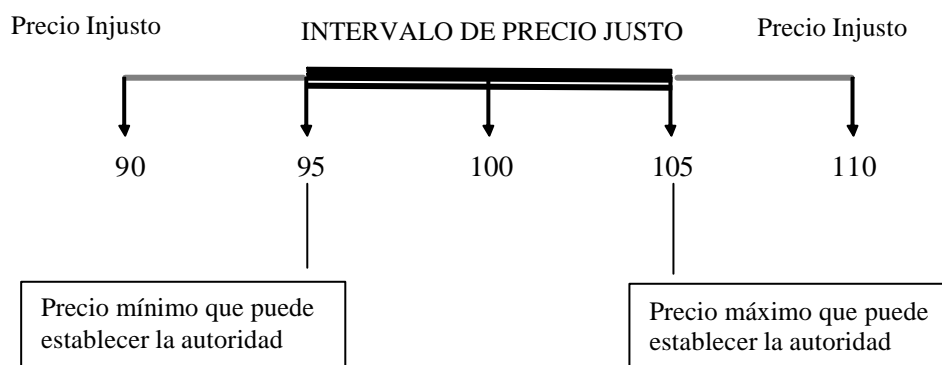
¹⁸³ «Nam lex, ut justa sit, debet taxare pretium juxta aestimationem quam res habet antedeceder ad ipsa legem, et non pro solo libito. Si ergo res apud prudentes pluris aestimabantur, non potest fieri, ut lege adveniente decrescat valor, non decrescente aestimatione et bonitate ipsius mercis.»

cierto modo, lo presupone.» Cabría preguntarse, a la luz de estas opiniones, ¿qué sentido o utilidad puede tener fijar un precio legal si ha de respetar el natural existente?

Admitido que el precio vulgar o natural es divisible y tiene un límite superior y otro inferior, la autoridad, al regular el precio, habrá de respetar esos límites. Si se establece un precio legal en beneficio del comprador habrá de alcanzar, como mínimo, el precio ínfimo. Si, por el contrario, se regula a favor del vendedor, el límite será el precio sumo o riguroso.

Fijándonos en el gráfico 9, con carácter general, la autoridad competente no podrá fijar un precio superior a 105, cuando regule en beneficio del vendedor. Tampoco podrá fijar un precio inferior a 95, si se tasa en beneficio del comprador.

Ilustración 6. Determinación del precio legal



Todo esto nos indica que la principal función del precio legal es eliminar la divisibilidad del precio vulgar o natural. Así la ley de la tasa se encarga de fijar el precio del bien en uno de los varios precios posibles incluidos en el intervalo que acotan el precio ínfimo y sumo. Precio legal y precio natural, por tanto, están relacionados y, a tenor de lo hasta aquí señalado, el primero se encuentra subordinado al segundo.

Si dejásemos aquí la explicación, habríamos de reconocer en Lugo la preeminencia del valor natural y una postura similar a la de Luis de Molina.

Lugo, sin embargo, no se detiene aquí y reconoce que la anterior relación entre precio legal y precio natural es válida en circunstancias normales pero no cuando se presentan condiciones excepcionales para la república. En estas situaciones, el legislador puede lícitamente¹⁸⁴ no tener en cuenta el precio vulgar e, incluso, establecer un precio legal por debajo del ínfimo:

... todos deben convenir en que pueden presentarse tales circunstancias que justifiquen la tasa del precio del trigo o de otras mercancías por la ley, incluso por debajo del precio ínfimo natural que antes de la citada ley tenían. (Lugo 26: 59).¹⁸⁵

Además, esta regulación puede establecerse

... no sólo cuando el precio natural corriente hubiere nacido de la maldad de los vendedores, que se sirvieron de monopolios y otras maniobras infames... sino también cuando el precio hubiese surgido justamente y de las propias circunstancias naturales. (Lugo 26: 59).¹⁸⁶

En estas últimas citas, Lugo se acerca más a las tesis de Soria.

Resumiendo la postura de Lugo, tanto el precio legal como el precio natural pueden ser precios justos, y aunque se determinen de forma radicalmente opuesta –por ley uno, y por acuerdo común de los hombres, el otro– no son, ni mucho menos, ajenos entre sí en su valor. Con carácter general, la elección del precio legal es potestad de la autoridad, pero ésta sólo podrá establecer un precio

¹⁸⁴ Esta licitud deriva de la potestad que tienen la autoridades sobre los “súbditos y sus bienes” para conseguir “el buen gobierno de la nación, la paz y la tranquilidad.” (Lugo 26: 59).

¹⁸⁵ «... concedere debent omnes, posse tales circumstantias concurrere, in quibus lex juste taxare possit pretium tritici, vel aliarum mercium etiam infra pretium infimum vulgare, quod ante talem legem habebant.»

¹⁸⁶ «... non solum, quando pretium vulgare currens ortum haberet ex iniquitate vendentium, qui monopoliiis vel artibus iniquis... fecerunt... sed etiam quando juste et ex ipsis naturalibus circumstantiis pretium subortum esset.»

comprendido dentro del intervalo en el que se mueve el precio vulgar determinado por la estimación común. Es decir, el precio legal no puede desvincularse radicalmente del precio vulgar o natural. Ahora bien, aunque todo lo anterior es cierto, no lo es menos que pueden presentarse circunstancias excepcionales que legitiman a la autoridad a apartarse de la anterior regla, y establecer un precio legal por debajo del ínfimo o por encima del sumo.

Según lo visto, no podemos asociar la postura de Lugo de forma definitiva y clara ni a Melchor de Soria ni a Molina. Tal vez pueda considerarse más cerca de este último, pues en circunstancias normales el precio se ha de tasar «según la estimación que el bien tiene con anterioridad a la misma [ley].» Ahora bien, no olvidemos que esas otras circunstancias excepcionales también pueden presentarse. Podríamos resumir la posición de Lugo diciendo que la subordinación de la “estimación política” a la “estimación común” es clara, pero no definitiva. Lugo deja abierta una última puerta antes de predicar el predominio absoluto de la “estimación común” y la limitación de poder de la autoridad.

Sobre cuáles hayan de ser esas circunstancias especiales que legitiman un precio legal ajeno al natural, Lugo señala que

La dificultad de esta controversia depende en su mayor parte de la verificación del hecho, pues en lo que pertenece al mero derecho no puede haber gran discrepancia. Toda la dificultad estará en saber si concurren de hecho tales o cuales circunstancias, de lo que no nos pertenece juzgar. (Lugo 26: 56).¹⁸⁷

Es decir, Lugo considera que la pertinencia o no de la tasa y valorar las circunstancias especiales que la legitiman es una cuestión política.

¹⁸⁷ «Difficultas hujus controversiae majori ex parte pendet a verificatione facti; nam in iis quae pertinent ad merum jus, non potest esse magnum dissidium, sed tota difficultas erit, an de facto tales vel tales circumstantiae concurrant, de quibus non est nostrum judicare.»

Resolver esta cuestión [la conveniencia de tasar los bienes] pertenece más a los políticos que a los teólogos. (Lugo 26: 50).¹⁸⁸

Antes de finalizar este apartado conviene puntualizar, con Gómez Camacho (1992: 51-3), que al debate sobre las tasas no subyace un debate ideológico sobre la mejor forma de gobierno: intervencionismo *versus* libre mercado. Por el contrario el debate, se centra en ver si una medida de política económica es más eficaz que otra según las circunstancias concretas de cada momento. Este debate, asimismo, hay que entenderlo dentro del marco de un conocimiento sólo probable y de la controversia que podía surgir basándose en las distintas opiniones. Sobre todo ello ya nos extendimos con anterioridad (*supra* 110ss).

4.5. Restitución: el retorno a la justicia en caso de precio injusto

A lo largo de la exposición sobre la teoría del precio justo hemos mencionado en numerosas ocasiones la exigencia de respeto a la justicia y, por tanto, de equivalencia en la transacción, como elemento central en la concepción del precio justo en Juan de Lugo. Sin embargo, la mera exigencia no es garantía suficiente de su cumplimiento. Lugo era consciente de esta situación. Esta posibilidad de incumplimiento no podía quedar sin respuesta, por contradecir los principios morales y lógicos que sustentan su análisis.

Se introduce así la figura de la restitución dentro de las teorías del precio justo de los doctores escolásticos. Como mecanismo que pueda garantizar que, en caso de ausencia de equivalencia, se pueda retornar a ésta.

Por tanto, es opinión cierta y común entre los doctores que cualquier lesión grave que se haga conscientemente contra la justicia se debe considerar pecado grave en el fuero de la conciencia, y habrá obligación

¹⁸⁸ «*Quaestio haec magis ad politicos spectat quam theologos,*»

de restituir... La razón “a priori” es que, como dice Santo Tomás, en la compra y venta se ha de guardar la igualdad, y no se guarda cuando el precio no iguala el valor de lo que se vende sino que es mayor o menor que ese valor. (Lugo 26: s. VI, c. 81).¹⁸⁹

La restitución, en consecuencia, es un elemento imprescindible dentro de la teoría del precio justo defendida por Lugo. No sería coherente articular un sistema en el que se exige la equivalencia de valores sin establecer ningún mecanismo que permita retornar a ésta, en caso de transacción injusta. El hecho de que este mecanismo no sea automático y dependa de la voluntad de los hombres –fuero de la conciencia– o de la sentencia de los jueces –fuero externo– no lo invalida, en modo alguno, como mecanismo corrector.¹⁹⁰

Este mecanismo corrector de la restitución no tiene sentido en el esquema de la economía clásica liberal. No existen justificaciones para la restitución ni desde el orden moral ni desde el lógico. No desde el orden lógico, pues el funcionamiento del sistema y los mecanismos de ajuste son automáticos, y no necesitan de intervenciones “ad hoc” como sería el mecanismo de la restitución. No desde el orden moral, pues el “automatismo” del paradigma liberal exime de la responsabilidad moral de su actuación a los individuos (*supra* 104).

¹⁸⁹ «*communis ergo et certa doctorum sententia est, in foro conscientiae quamcumque laesionem gravem scienter factam peccatum esse, et afferre obligationem restituendi... Ratio autem a priori ex S. Thoma est, quia in emptione et venditione debet servari aequalitas; haec autem non servatur, si pretium aequale non sit rei venditae, sed inaequale per excessum vel defectum.*»

¹⁹⁰ La relación entre ambos foros –externo y de conciencia– podría entrar en conflicto en tanto en cuanto cada uno se regía por dos códigos distintos: derecho natural y derecho vigente en la comunidad. Coherentemente con el principio de que los individuos son responsables de sus acciones, el fuero de la conciencia prevalecía sobre el externo, de tal manera que los hombres podrían estar obligados en conciencia a lo que no estaban obligados en justicia. Así, por ejemplo, señala Lugo que aunque la ley civil sólo obliga a restituir si se lesiona en más de la mitad del justo precio, en el fuero de la conciencia existe obligación de restituir en cuanto que no se cumple con la justicia, independientemente de la cuantía. (Lugo 26: 81). En el mismo sentido véase Langholm (1984: 20, 34).

4.6. Conclusión

Exigencia de la equivalencia en la transacción –respeto a la justicia conmutativa–, teoría subjetiva del valor, estimación común, precio legal o natural y restitución son los cinco elementos en torno a los cuales se construye la teoría del precio justo de Lugo. Hasta aquí hemos visto cada uno de ellos por separado. En este apartado, a modo de conclusión, trataremos de interrelacionar bs distintos elementos para poder observar la teoría del precio justo en su conjunto.

El pilar central de la teoría del precio justo es la exigencia de la justicia conmutativa en la operación mercantil de la compra-venta. Los bienes intercambiados por comprador y vendedor han de ser equivalentes. La existencia del precio justo garantiza, con su respeto, esta equivalencia y, por tanto, la justicia en la transacción.

La determinación del precio justo puede ser realizada de dos formas: bien por el príncipe de la república, si las circunstancias así lo exigen, bien por la estimación común de los hombres, en circunstancias normales. Salvo condiciones muy específicas, la tasación de la república habrá de tener en cuenta el precio justo natural existente con anterioridad a la ley. Este precio justo natural goza de un margen de amplitud; es decir, se define dentro de un intervalo limitado por un precio mínimo –ínfimo– y uno máximo –sumo. Cualquier precio situado en este intervalo es un precio justo. Los gobernantes de la república al tasar no podrán, con carácter general, salirse del intervalo comprendido entre el precio sumo y el ínfimo.

Hay que tener en cuenta, por otra parte, que para que el precio sea justo han de cumplirse también los siguientes requisitos:

- Información perfecta o, en su defecto, ausencia de engaño por alguna de las partes contratantes. El engaño transforma la transacción en involuntaria en cuanto que una de las partes obtiene algo que no quiere.

- Ausencia de monopolio o monopolio no fraudulento; es decir, que respete los límites del precio justo.

En caso de ventas de bienes cuya entrega no se realiza inmediatamente, la propia estimación común valora adecuadamente este hecho y discrimina entre bienes que se entregan en el momento del pacto y bienes que se entregan en el futuro.

Circunstancias excepcionales –existencia de títulos extrínsecos, bienes a los que el vendedor les tiene especial afecto, riesgo de no obtener lo acordado por la otra parte, comprar al por mayor– permiten excusar el precio justo para la transacción en particular en que se dan esas circunstancias.

Con todo lo anterior quedan definidas las condiciones de la equivalencia en la transacción. Para que la teoría sea completa, es necesario hablar del desequilibrio, de aquellos casos en los que no se cumple con esa equivalencia.

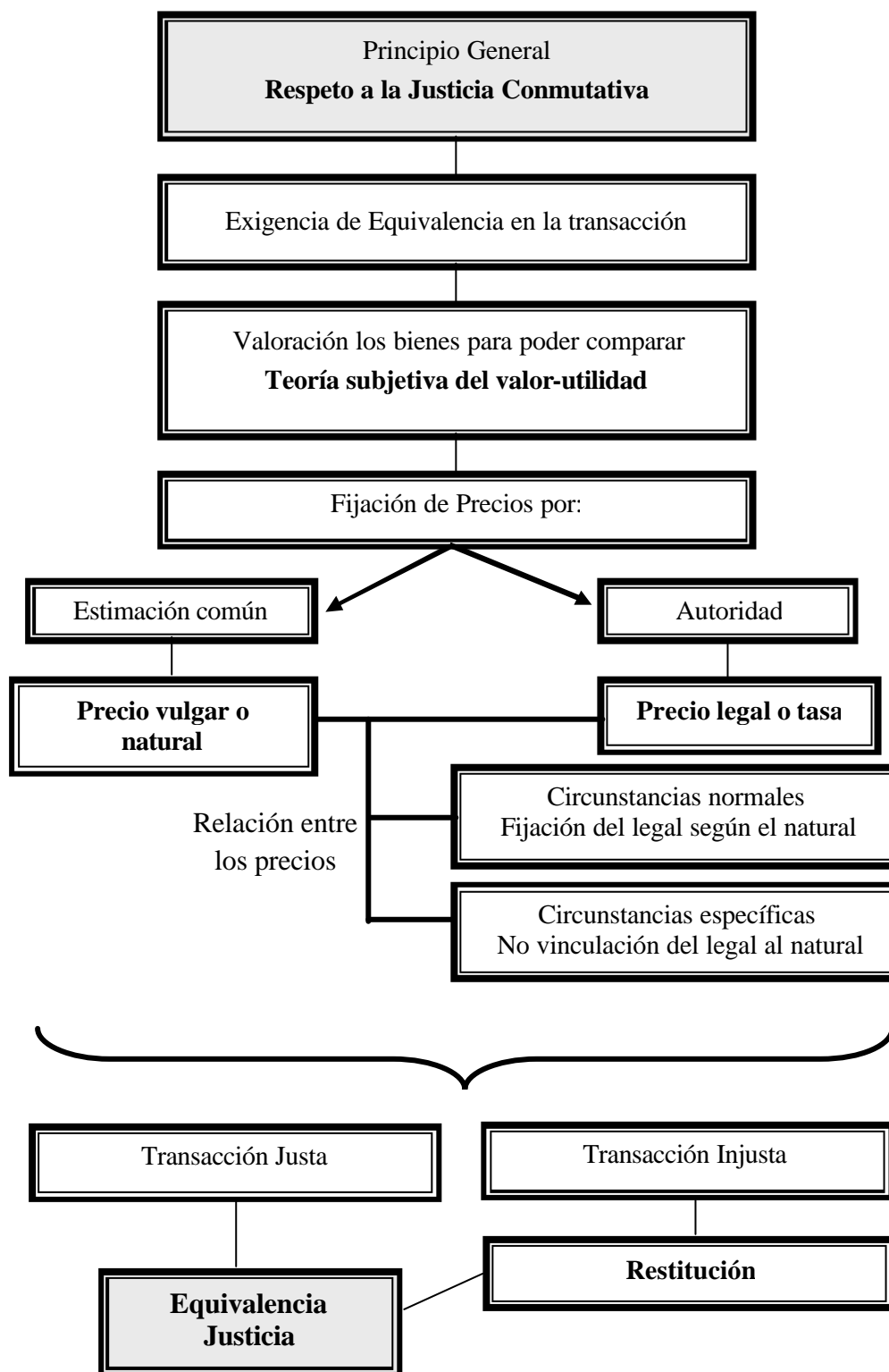
La ausencia de equivalencia, es decir, la injusticia, se produce cuando o bien no se respeta el precio justo o bien se respeta pero existe engaño y, por tanto, involuntariedad. En esta situación, se hace necesaria la restitución como mecanismo que *a posteriori* garantiza la vuelta a la equivalencia. La restitución puede ser impuesta por la ley –fuero externo– o realizada voluntariamente –fuero de la conciencia. De cualquiera de las dos formas, la transacción se equilibra, consiguiendo así el propósito moral de la justicia que guía la teoría del precio justo y, por otra parte, restaurando el orden lógico roto por la ausencia de igualdad entre el valor de lo entregado y lo recibido.

Queda por introducir un último elemento, que hasta ahora no había aparecido: *la parvedad de materia*. Con este concepto, Lugo engloba aquellos casos en los que el daño o la desigualdad es nimia y, por tanto, se excusa de la restitución. Este último elemento se exige para evitar el bloqueo de las actividades económicas, como ocurriría si pequeños daños producidos voluntariamente o

involuntariamente, debido a la ausencia de información u otras causas, hubiesen de ser evaluados jurídicamente y dieran lugar a restitución. En este caso, dado el conocimiento sólo probable del precio y de los bienes, la mayoría de las transacciones serían sospechosas y, obviamente, no tendría sentido evaluar una por una y detener el proceso económico.

En el siguiente diagrama se presentan de manera gráfica los principales elementos del precio justo. Con él finalizamos el capítulo y la exposición de la Teoría del Precio Justo de Juan de Lugo.

Ilustración 7. Dinámica del precio justo



Capítulo 5

El pensamiento monetario

El dinero es un elemento central de la realidad económica. Gracias al dinero se facilitan y agilizan las operaciones mercantiles, es posible “valorar” los bienes –fijar un precio–, podemos realizar inversiones, etc.; del dinero se derivan muchas ventajas, pero también algunos inconvenientes. Para Lugo dos dos de los principales problemas que plantea el dinero son:

- la doble valoración de las monedas, según se considere su valor natural –como metal– o de acuñación –legal–; y
- la esterilidad del dinero.

El primer problema atañe al dinero y su función como patrón de medida. La invariabilidad exigida al dinero en cuanto unidad de medida, no se refleja en la realidad al considerarlo como “tal cantidad de metal”. El requisito de estabilidad en el plano inteligible no encuentra su correspondencia en el plano empírico (*supra* n. 93). La “revolución de los precios” española del siglo XVI fue un excelente banco de pruebas para comprobar esta dualidad (*supra* 27ss).

Al segundo de los problemas subyace la cuestión de la licitud o ilicitud del cobro de intereses en el préstamo de dinero bajo el contrato de mutuo. Si el dinero es estéril no puede fructificar *por sí mismo* en el transcurso del tiempo. Dinero,

esterilidad, tiempo, contrato de mutuo y usura se mezclan en este problema central del pensamiento económico escolástico. Sobre él volveremos en el siguiente capítulo.

5.1. Origen y funciones del dinero

En su origen, la moneda apareció para superar los inconvenientes del trueque (Aristóteles 1997b: 56). Con la moneda se consigue que las transacciones sean más ágiles.

Antiguamente no existía ni la compra ni la venta, existía la permuta. Por ejemplo, quienes necesitaban trigo daban por él vino o aceite, cosas que tenían en abundancia; y lo mismo sucedía con las demás cosas. Debido, sin embargo, a que esta práctica era molesta y difícil de practicar *se introdujo el dinero para que sirviera de precio común en los contratos*, y así empezaron a venderse las demás cosas. Así consta en el Digesto, donde se define la compra como un pacto o acuerdo sobre el precio y la mercancía, y la venta se define como pacto o acuerdo sobre la mercancía y el precio. (Lugo 26: 1. Subrayado mío).¹⁹¹

Con la introducción del dinero, la permuta o trueque se ve sustituida por la compra-venta. Así se pasa de un intercambio de un bien por otro bien, a uno de mercancía por dinero –compra– y de dinero por mercancía –venta. En la permuta, al intercambiarse dos bienes distintos, ha de jugarse con las cantidades para que la transacción fuera equivalente; cosa que no siempre se conseguía, pues no todos los bienes son igualmente divisibles. Con el dinero se elude esta dificultad.

El dinero en este esquema es sólo un *instrumento de pago* –una mediación–

¹⁹¹ «*Emptionis, et venditionis usus antiquitus non fuit, sed permutationis: ii enim, qui tritico egebant, dabant pro illo vinum, v. g. vel oleum, quo abundabant, et sic de aliis rebus: quod tamen quia molestum erat et difficile, pecuniae usus introductus est, quae pretium commune esset in contractibus, et media pecunia res aliae vendi coeperunt, ut constat ex leg. I. ff. de contrahenda emptione, ubi emptio dicitur esse pactio pretii pro merce, venditio vero pactio mercis pro pretio*»

que facilita la transacción.¹⁹² El que recibe el dinero no lo hace para reservarlo o atesorarlo sino para cambiarlo, a su vez, por otra mercancía. Las mercancías que se quieren intercambiar pueden diferir mucho en su valor. En este sentido, el dinero sirve para *medir ese valor* y así posibilitar el ajuste en la transacción. Con el dinero, el intercambio de bienes deja de ser directo (M-M) y se convierte en indirecto o semi-directo (M-D-M). Entre la primera transacción, por la que recibes dinero, y la segunda, en la que lo empleas para adquirir algo que necesitas, puede transcurrir un cierto periodo de tiempo. Esta dilación temporal, más o menos amplia, hace que el dinero se convierta en *reserva del valor* entre el primer y el segundo momento.¹⁹³

Todas estas funciones, presentes en la tradición escolástica desde los siglos XIII y XIV (Langholm 1983: 67-78), son admitidas y reconocidas también por los doctores españoles de los siglos XVI y XVII. Medida del valor, medio de pago y reserva del valor, son las funciones asignadas al dinero y las que justifican su aparición (Gómez Camacho 1985b: 71ss). En los tratados estudiados de Juan de Lugo, no encontramos una definición explícita de las funciones del dinero, aunque sus referencias al mismo como medio de pago y medida del valor nos permiten concluir que su concepción sigue la tradición escolástica reseñada.

Lugo reconoce en el dinero dos posibles usos alternativos: el ser utilizado como medio de pago o como capital.

¹⁹² Este esquema es similar al marxista de la “circulación simple de mercancías”, que adopta la forma Mercancía (M) – Dinero (D) – Mercancía (M). Vemos como el dinero simplemente media entre los dos extremos del ciclo. Un análisis comparativo entre la “circulación simple de mercancías” y el “postulado de equivalencia en la transacción” de Luis de Molina puede verse en Gómez Camacho (1981: 50ss).

¹⁹³ Esta deducción de las tres clásicas funciones del dinero es la desarrollada por Langholm a partir de textos de Aristóteles, y de su interpretación por parte de los glosadores medievales del estagirita. Para Langholm (1983: 67-78), las tres funciones no ocupan el mismo nivel en Aristóteles, sino que existe una primaria –medio de cambio– y las otras se deducen de ésta. Los principales textos donde aparecen reflejadas las funciones del dinero pueden verse en el libro V de la *Moral a Nicómaco* (Aristóteles 1997a: 217-9).

a) *Dinero como medio de pago.*- La moneda, como metal acuñado, tiene poder liberatorio. Un deudor puede exigir a su acreedor la cancelación de la deuda si entrega moneda legal con tal fin. Recordemos que el dinero «*se introdujo el dinero para que sirviera de precio común en los contratos, y así empezaron a venderse las demás cosas.*» (Lugo 26: 1)

b) *Dinero como capital.*- Si ventajoso y necesario es el dinero como medio de pago, no lo es menos utilizarlo como capital. Lugo (28: 54) reconoce que en los mercaderes el “principal instrumento de negociación es el dinero.” Al discutir sobre el lucro cesante, utiliza con frecuencia las expresiones invertir, negociar y beneficiarse con el dinero (Lugo 28: VI.1). Hablando sobre las prácticas de los banqueros, describe cómo los depósitos fructifican para el banquero:

No es menor, sino antes mayor el beneficio que se hace al banquero depositándole el dinero, con el que entretanto puede negociar y lucrarse. Más aún, los banqueros estiman en tanto el beneficio, que a veces añaden una remuneración al depositante. (Lugo 28: 63).¹⁹⁴

En conclusión, el dinero es un pilar básico en la actividad económica, por las funciones que desempeña para garantizar la vida en comunidad. En primer lugar, con el dinero los individuos pueden intercambiar mercancías para satisfacer necesidades. En segundo lugar, el dinero puede ser utilizado como “instrumento de negociación” y obtener beneficios.¹⁹⁵

¹⁹⁴ «*Non est autem minus, sed majus beneficium, quod bancario fit deponendo apud cum pecunias, quibus interim negotiari et lucrari possit, imo ipsi bancarii tanti beneficium illud aestimant, ut aliquando deponenti remunerationem addant.*»

Lugo excusa este interés que se otorga a los depositantes de la sospecha de usura por dos razones: a) porque el banquero, sin mediar pacto, entrega libre y gratuitamente el interés para así atraer a otros; b) porque el depositante cede el dinero, como en un contrato de sociedad, para que con él negocie el banquero; en consecuencia, también tiene derecho a parte de los beneficios que aquél obtenga. (Lugo 28: 64).

¹⁹⁵ La visión de Lesio sobre el dinero en manos del hombre de negocios es suficientemente clara al respecto. «*Such money... in so far as it is subject to your industry in order to ain by it, is worth more to you than it is considered in itself: for it is, as it were, the fruitful seed of gain by industry in which the gain itself is contained virtually as in a seed; and therefore, more may be asked for it than it is worth by and in itself.*» (Citado por Gordon 1975: 248).

En el marco de dinamismo mercantil y financiero en que vivió el Doctor Hispalense ambas atribuciones y los problemas derivados de cada una de ellas apenas podían permanecer separados. Esta posible confusión de funciones desempeñará un importante papel en la problemática de la usura. Sobre la que volveremos en el capítulo siguiente.

5.2. Sobre el valor de las monedas

Según hemos visto, el dinero transformó el contrato de permuta en contrato de compraventa. Al introducir el dinero ya no se intercambian dos bienes entre sí –aunque el dinero sea una cantidad de metal–, sino que se paga un “precio” por una mercancía. La consecuencia de este cambio es que el metal o metales escogidos como patrón monetario se convertirán en dinero. Se plantea entonces el problema de la doble valoración de la moneda: en cuanto dinero con un valor legal y en cuanto “tal cantidad de metal”.

5.2.1. Valor natural y valor legal

Lugo, atento observador de la realidad, no fue ajeno a la anterior dualidad:

Se ha de advertir ante todo, que en cualquier moneda puede considerarse el doble valor y estimación: primero, el valor legal, que se impone por ley del príncipe con su sello; otro es el valor natural que proviene de la calidad del metal, o de la materia, de la antigüedad, de la mayor utilidad en el comercio humano, o para el uso, de la mayor facilidad con que es aceptada por los extranjeros, y por otros capítulos por los que suele darse mayor valor a tal moneda que el legal. (Lugo 28: 5).¹⁹⁶

¹⁹⁶ «Pro quo advertendum imprimis est, in qualibet moneta duplicem valorem vel aestimationem considerari posse: primus est valor legalis, qui lege principis cum ejus sigillo imponitur: alter est valor naturalis proveniens ex bonitate metalli, vel materiae, ex antiquitate, ex utilitate majori ad commercia humana, ex commoditate majori ad usus, ex majori facilitate qua apud externos acceptatur, et ex aliis capitibus propter quae solet supra legalem valorem plus dari pro tali moneta.»

Cuando la moneda acuñada sale del troquel ambas valoraciones coinciden¹⁹⁷ Ahora bien, puesto que el valor legal es fijo y el natural variable, dicha igualdad podrá o no mantenerse a lo largo del tiempo. Todo dependerá de cómo evolucionen ambos valores en la realidad histórica.

Obsérvese cómo para Lugo el valor natural de una moneda no depende sólo del metal que contiene –postura metalista. La utilidad para el comercio,¹⁹⁸ su mayor o menor estima frente a otras monedas... influyen también en su valoración. En los siglos XVI y XVII en Europa circulaban monedas con distintos valores faciales y cantidades de metal. La diversidad era enorme, así como la posibilidad de lucrarse por cambios fraudulentos (Braudel 1987: 711ss). A la hora de cambiar monedas o de saldar las deudas, no todas las monedas eran igualmente apreciadas. La observación de esta realidad monetaria lleva a Lugo a señalar la importancia de la estima, y no sólo del metal, en la valoración mayor o menor de una u otra moneda:

[no] se dice valor natural sólo porque se tome del precio del metal considerado en sí, pues puede tomarse también por lo bonito, por el más fácil pago y por otras utilidades que tiene por razón de moneda. Se dice valor natural porque no está impuesto por ley por el príncipe con obligación, sino que nace de la natural estimación que tiene o por el metal o también por razón de ser moneda mejor. (Lugo 28: 12).¹⁹⁹

Reconocer un doble valor en la moneda se contradice abiertamente con el carácter de patrón de medida que se le atribuye al dinero –«se introdujo el dinero para que sirviera de precio.» (Lugo 26: 1). Si el dinero tiene un valor otorgado por

¹⁹⁷ Esta coincidencia no es exacta totalmente, pues la autoridad solía descontar algo por los gastos de acuñación (*infra* 188).

¹⁹⁸ La moneda puede ser más estimada que el metal que incorpora precisamente por su cualidad de moneda y la utilidad que de ella se extrae: acuñación, peso y medida determinados...

¹⁹⁹ «*Neque etiam dicitur valore naturalis, eo quod solum desumatur ex pretio metalli secundum se considerati, potest enim deesumi etiam ex pulchritudine, ex faciliore expendibilitate, et ex aliis commoditatibus quas habet in ratione monetae; sed dicitur valor naturalis, eo quod non sit lege impositus a principe cum obligatione, sed oriatur ex naturali aestimatione, quam habet sive propter metallum, sive etiam propter rationem monetae melioris.*»

el príncipe mediante la acuñación y otro en función del metal que contiene, su utilidad, etc., ¿qué valor de los dos es el que habrá de respetarse en las operaciones mercantiles? ¿cuál de los dos valores se impondrá sobre el otro en caso de manifiesta desigualdad de ambos? Esta dualidad puede dar lugar a que dos monedas con la misma cantidad de metal tengan distintos valores legales o, sencillamente el caso más común, en el que dos monedas tengan el mismo valor legal y sean estimadas de forma diferente, bien por la calidad del metal, bien «por otras utilidades que tiene por razón de moneda.» Pongamos el siguiente ejemplo.

Supongamos que en una república se acuña una moneda con 10 gramos de oro y por valor de 100 unidades monetarias. Al cabo de un tiempo, se acuña otra moneda con 5 gramos de oro y por el mismo valor de 100 unidades monetarias. El valor facial –de acuñación– de ambas monedas es el mismo –100 unidades monetarias– sin embargo, si atendemos a la cantidad de metal que incorporan, el valor de la moneda más antigua es el doble que el de la moneda de nueva acuñación. Supongamos, a su vez, que una persona contrae una deuda con otra por valor de 200 unidades monetarias antes de la nueva ley de acuñación. El siguiente cuadro resume la problemática que se plantea con el nuevo valor legal de las monedas:

Cuadro 5. Problemática de la devaluación de la moneda

	Deuda	Valor Facial	Cantidad oro/moneda	Pago según valor legal	Pago según valor natural
Situación inicial	200 u.m.	100 u.m.	10 gr.	200 u.m./ 20 gr.	200 u.m./ 20 gr.
Situación tras acuñación	200 u.m.	100 u.m.	5 gr.	200 u.m./ 10 gr.	400 u.m./ 20 gr.

La pregunta es inmediata ¿cuál de los dos valores de la moneda antigua debe prevalecer para saldar la deuda? ¿debe prevalecer el valor legal y entregar el

deudor solamente dos monedas nuevas de 5 gramos de oro –200 unidades monetarias y 10 gramos de oro–? ¿debe prevalecer el valor natural y exigir el acreedor cuatro monedas nuevas –400 unidades monetarias y 20 gramos de oro– por el valor de las dos antiguas que se le debían? Es decir, ¿debe saldarse la deuda en unidades monetarias nominales –valor legal– o en unidades monetarias reales –valor natural?

Al plantearse esta cuestión Juan de Lugo aborda el problema jurídico de la obligación, más que los efectos económicos de dicha dualidad de valores. Trata de ver como la nueva ley de acuñación afecta a la equivalencia en la transacción y cuáles son las obligaciones de acreedores y deudores.

Por otra parte podríamos preguntarnos qué deudor entregaría la moneda más pura por un valor legal inferior al natural. Aunque el problema existe en términos jurídicos, no así en términos económicos. Es fácil suponer que, de acuerdo con la Ley de Gresham, las monedas mejores desaparecerán rápidamente de la circulación. El problema económico, en la práctica, desaparece pues sólo permanecerán aquellas monedas nuevas cuyo valor metálico sea menor que el de las antiguas. Veamos, no obstante, cómo Lugo entendió la relación entre valor legal y natural de la moneda y cómo resolvió la dualidad.

Molina, ante este problema, había defendido que el príncipe no puede prohibir que los súbditos reciban más por las monedas más puras. De lo contrario sería injusta una ley que, sin grave causa, pone el mismo precio a cosas de desigual perfección y valor

...por el mero hecho de que se acuñe una moneda de oro inferior en quilates o en peso, y se le señale un precio igual o incluso mayor que el de las existentes hasta entonces, debe suponerse que cesa la ley que había fijado el precio de las monedas precedentes, y que todos pueden aumentar el precio de éstas dentro de los límites de lo naturalmente justo... si las circunstancias varían con el correr del tiempo, y habiéndose sacado del reino aquellas monedas de oro purísimo, o por utilizarse en dorar y decorar los objetos, el valor del metal de dichas monedas aumentó considerablemente, no podrá pensarse que los legisladores quieran que sigan vigentes las leyes que fijaron la tasa antigua; y, aunque quisieran, no sería justo ni equitativo, por lo que se podrán vender por su precio justo

natural sin pecado ni obligación de restituir, no sólo en cuanto mercancías, sino en cuanto precio con el que se pagan las demás cosas... En el caso descrito, los buenos ministros públicos no se oponen ni castigan a los que proceden del modo dicho... Y para decirlo brevemente; en cualquier momento es lícito recibir por cualquier moneda lo que lícitamente se recibiría por un pedazo de oro del mismo peso y pureza; pues la cantidad de oro de la moneda no es de peor calidad por estar convertido en moneda que si no lo estuviese; al contrario, es de mejor condición y de mayor valor, por lo que se puede recibir por ella algo más que por un trozo igual de oro. (Molina 1991: 73-6).

Lugo no admite esta postura.

Lo que afirmaba el mismo Molina que la moneda acuñada nuevamente de oro v. gr. más impuro con el mismo valor legal que antes tenían las monedas más puras aumenta el valor de la moneda más pura, difícilmente puede entenderse... porque si la moneda más pura pierde el valor legal y vuelve sólo al natural por razón del metal, parece seguirse que ya no es moneda, por no tener valor por ley, y por tanto los acreedores pueden no aceptarla... [En consecuencia] sin nueva ley o declaración del príncipe, no podrán los acreedores ser impelidos a aceptar la primera moneda más pura por un valor mayor que el que tenía antes. Luego no se ha aumentado el valor legal de ella sólo porque la moneda más impura se hubiese acuñado con el mismo valor. (Lugo 28: 12).²⁰⁰

El Doctor Hispalense rechaza el valor natural de la moneda más antigua como verdadero tras la ley. Entonces, surge la pregunta ¿es el valor fijado por el príncipe, en ambas monedas, el único válido en el tráfico mercantil? Tampoco parece ser ésta la conclusión, según se desprende del siguiente texto.

De otra manera puede entenderse la doctrina en el verdadero sentido, no en que la primera moneda y más pura haya dejado de ser moneda y retenga el valor natural que primeramente tenía; ni que haya crecido su valor legal de tal modo que los acreedores puedan verse obligados a aceptarla por mayor valor. Ninguna de ambas cosas puede asegurarse con

²⁰⁰ «*Quod vero idem Molina dicebat, cusa moneta de novo auri, v. g. impurioris cum eodem valore legali, quem prius habebant monetae puriores, augeri valorem monetae purioris, difficile videri potest... quia si eo ipso moneta purior amittit valorem legalem, et redit ad solum naturalem ratione metalli, videtur sequi quod jam non sit amplius moneta, cum non habeat valorem ex lege, atque ideo creditores possint illam non acceptare... absque nova lege aut declaratione principis, non poterunt creditores compelli ad accetandam priorem monetam puriorem pro majori valore, quam prius haberet: ergo non est auctus valor legalis illius per hoc solum, quod moneta impurior cusa fuerit cum eodem valore.*»

fundamento; sino sólo que se juzga que cesa la obligación, si existía por la ley de no pagarla por mayor valor. Aunque la ley obligase antes a eso; por el hecho de que se acuñe moneda más impura o menor con aquel valor, se juzga que el príncipe remite la obligación primera y concede facultad para que sobre el valor legal se pueda recibir algo en razón del exceso de pureza y utilidad mayor que tenía la anterior moneda, aunque no obligue a los que la reciban a dar este más, sino que todo esto lo deje a la libertad de los contratantes, que, sin embargo, deben guardar la justicia del precio natural. Se dice que entonces vuelve el valor natural, pero no de modo que no retenga también el legal que obliga a aceptarlo; sino que es libre a los contratantes aumentarlo. (Lugo 28: 12).²⁰¹

Es decir, según nuestro ejemplo, la moneda de 10 gr. de oro que antes de la ley valía 100 u.m., continuará valiendo 100 u.m. después de la ley. Esto, no obstante, no impide que esta moneda se pueda valorar en algo más, debido a la mayor cantidad de oro –pureza– que tiene respecto de la nueva moneda acuñada, y que también vale 100 u.m. Ahora bien, esta mayor valoración habrá de ser libremente acordada por las partes y no impuesta a una parte por la otra. En definitiva, la consecuencia fundamental de la nueva ley es liberar de la obligación que existía de valorar la moneda vieja de 10 gr. de oro en 100 u.m.; esta liberación, sin embargo, es potestativa para las partes contratantes.

Lugo no defiende plenamente ni el valor legal ni el natural, sino que adopta una posición intermedia. El Doctor Hispalense, en esta discusión, trata de armonizar, de una parte, el respeto a la ley; de otra, la consideración del valor natural de las monedas y la libertad de los contratantes para pactar las condiciones.

²⁰¹ «*Aliter tamen intelligi potest doctrina illa in vero sensu, non quod primor moneta purior desierit esse moneta, et retinere valorem legem quem prius habebat: neque etiam quod creveri valor ejus legalis, ita ut creditores possint cogi ad eam acceptandam pro majori valore; neutrum enim cum fundamento asseri potest: sed solum, quod eo ipso acenseatur cessare obligatio, si quae erat ex lege no expendendi illam pro majori valore. Nam licet antea lex ad id obligaret: eo tamen ipso quod cudatur moneta impurior, vel minor cum illo valore, censetur princeps obligationem priorem remittere, et concedere facultatem, ut supra valorem legalem possit quilibet accipere aliquid pro ratione excessus puritatis, et commoditatis majoris quam prior moneta habet, licet non cogat accipientes ad dandum id plus, sed totum hoc relinquat libertati contrahentium, qui tamen servare debent justitiam pretii naturalis. Dicitur ergo tunc redire ad valorem naturalem, non quidem ita ut non retineant etiam legalem cogentem ad eum acceptandum; sed quo liberum sint contrahentibus illum augere.*»

Para Lugo, el valor legal de la moneda garantiza que los acreedores estén obligados a aceptar las deudas por el valor tasado y los deudores a saldar la obligación con una cantidad de monedas según el valor legal y no sobre el natural revalorizado. Ahora bien, Lugo reconoce asimismo que aunque el valor de las dos monedas es igual si atendemos a la razón legal, no lo es si atendemos a la natural. Lugo concluye que con la nueva ley cesa la obligación de respetar el valor legal de la moneda vieja y más pura si así lo acuerdan las partes:

Y la razón es porque la ley que tasa el valor legal del dinero, como hemos dicho muchas veces, sólo obliga a los acreedores para que lo acepten, por tanto, valor y a los deudores que no paguen contra la voluntad por mayor valor; pero no obliga comúnmente el que no puedan los contratantes recibir espontáneamente por mayor valor, atendidas otras circunstancias de mayor comodidad, rareza, peso o semejantes. (Lugo 28: 44).²⁰²

En el ejemplo que seguimos, legalmente si el deudor entrega dos monedas nuevas –200 u.m.– la obligación se saldará. Esto no impide que, reconociendo ambas partes la nueva y menor pureza de las monedas, lleguen a un acuerdo y el deudor entregue monedas con un valor legal superior al de las 200 u.m.

En consecuencia, el valor natural predomina sobre el legal pues no existe la obligación de respetar este último –«cesa la obligación, si existía por ley de no pagarla por mayor valor»– si así lo acuerdan las partes. Si no existe acuerdo, entonces, entra en escena el valor legal –«[la ley] sólo obliga a los acreedores para que lo acepten, por tanto, valor y a los deudores que no paguen contra la voluntad por mayor valor»–. En el problema jurídico que venimos comentando, el valor legal se convierte así en el valor subsidiario de la moneda cuando no existe acuerdo entre las partes. En definitiva, en caso de acuerdo predomina el valor

²⁰² «Ratio autm est, quia lex taxans valorem pecuniae legalem, ut saepe diximus, solum obligat creditores, ut eam acceptent pto tanto valore, et debitores ne illam invitis solvant pro majori valore: non tamen obligat communiter, ne possint contrahentes sponte accipere pro majori valore, attentis aliis circumstanciis majoris commoditatis, raritatis, ponderis, vel similibus»

natural sobre el legal y viceversa si lo que existe es el desacuerdo entre las partes.

Esta problemática se presentó con frecuencia durante los reinados de Felipe III y Felipe IV. Las sucesivas manipulaciones monetarias provocaron un permanente distanciamiento entre el valor legal de las monedas acuñadas y el real que tenía entre los agentes económicos. Un ejemplo concreto de lo que hemos analizado se presentó cuando Felipe IV acuñó la moneda de ocho maravedís de Castilla en 1629 con un peso menor que la misma moneda acuñada en 1619. Al no retirar la moneda de 1619, ambas circularon por el mismo valor –ocho maravedís– pese a ser su peso claramente distinto.

Ilustración 8. Devaluación moneda Vellón



Ocho maravedís de Castilla. Felipe III. 1619



Ocho maravedís de Castilla. Felipe IV. 1629

Fuente: (Vázquez de Prada 1978: 641).

Indica Lugo que no es necesario que exista una devaluación de la moneda para que se plantee la discrepancia entre valor natural y valor legal. Basta con que existan dudas acerca del futuro valor de las mismas. Introduce así la cuestión de

las expectativas en la valoración de las monedas.

... pueden lícitamente recibirse monedas de menor valor que el legal, porque el temor común de la futura devaluación la hace ahora ya de menor valor. (Lugo 28: 18).²⁰³

La revaluación/devaluación de la moneda puede venir tanto por la promulgación de una ley o por variación de circunstancias que modifica el valor natural de la moneda, como por el temor fundado de una futura revaluación/devaluación. En el segundo de los casos, como ya ocurría con los mercados a futuros (*supra* 145), la estimación común valora esas incidencias futuras y probables. La estimación común descuenta ya los posibles efectos en la valoración actual. Es lícito, por tanto, que las partes acuerden –no impongan una a la otra– precios distintos al legal, en razón de la próxima devaluación/revaluación de la moneda.

... el valor natural queda disminuido por este temor, y, por tanto, cuantas veces la moneda tuviese razón de mercancía, debía darse por el mismo valor; ya que se atiende sólo al valor natural; y el valor legal aún permanece íntegro, porque depende sólo de la ley, que permanece aún íntegra mientras no sea revocada. Por tanto, obliga a los acreedores a aceptarla por tal valor. (Lugo 28: 18).²⁰⁴

Resumiendo: si las partes no acuerdan cuál es el valor de la moneda que debe respetarse, los pagos y las deudas quedarán saldadas según el valor legal de la misma; si, por el contrario, existe acuerdo entre las partes sobre el mayor valor de la moneda antigua y más pura, entonces el contrato será válido sin obligación de respetar la ley. El que las partes puedan acordarlo no quiere decir que una pueda imponerlo a la otra; así, en ausencia de acuerdo se ha de respetar el valor legal

²⁰³ «... *licite posse accipi pecunias illas pro minori valore quam sit legalis*:»

²⁰⁴ «... *valorem quidem naturalem diminutum esse propter timorem illum, atque ideo quoties pecunia illa haberet rationem mercis, debere dari pro minori valore; quia tunc attenditur solum valor naturalis; valorem autem legalem adhuc manere integrum, quae adhuc manet integra dum non revocatur, et ideo obligat creditores ad acceptandam pecuniam pro tanto valore*.»

aunque la estimación común valore de otra manera las monedas. En definitiva, carácter contractual del valor natural y carácter subsidiario del valor legal.

5.2.2. La acuñación de las monedas y la alteración del valor del dinero

Mediante la acuñación de la moneda, el príncipe concede la calidad de dinero a una determinada cantidad de metal. El metal así acuñado adquiere poder liberatorio para saldar deudas. La acuñación de la moneda supone un gran paso adelante en la agilización de las transacciones. El cuño del príncipe da fe sobre el valor del dinero, sin necesidad de que los comerciantes hayan de tasarlo para determinar la cantidad y calidad de metal que la moneda incorpora. La acuñación de moneda era, por tanto, claramente ventajosa y necesaria para la república.²⁰⁵

La acuñación de moneda no ofrecía sólo ventajas, también existían algunos riesgos derivados de la perversión de su finalidad. El príncipe, en no pocas ocasiones, se veía tentado de acuñar moneda con un valor legal por encima del valor natural de la cantidad de metal que incorporaba. De esta forma solucionaba a corto plazo los problemas de la hacienda, atendiendo más al interés financiero de la corona que al económico de todo el reino.²⁰⁶ Lugo previno contra esta posibilidad y aunque concedió que el valor legal es determinado por el príncipe, también advirtió que esta determinación no puede ser arbitraria.

Para imponer el valor legal el príncipe suele y debe atender también al valor natural arriba explicado, pues no podría sin urgentísima necesidad imponer a las monedas de cuero el valor de una moneda de oro, ya que el

²⁰⁵ No sólo para la república, sino también para el propio soberano. Señala Hicks (1988: 62) que el príncipe obtenía un doble beneficio de la acuñación: a) directo, siempre que el valor legal fuera en algo superior al del metal acuñado; b) indirecto, —más importante— porque así podía obtener sus tributos en forma de dinero y poder entrar en los círculos comerciales con mayor “utilidad” que la proporcionada por las contribuciones en especie.

²⁰⁶ Sobre este tema ya nos extendimos con anterioridad al analizar como la devaluación de la moneda —acuñación de moneda de vellón— fue una práctica recurrente en los monarcas castellanos de los siglos XVI y XVII (*supra* 33).

uso de tal moneda no podría introducirse y retenerse sin grandísimo perjuicio de los súbditos. (Lugo 28: 5).²⁰⁷

En este caso el valor natural de la moneda prevalece en la medida en que el príncipe no puede tasar a su libre arbitrio, sino que debe atenerse a cuál sea el valor natural en ese momento y en esa plaza. La exigencia de tasar según el valor natural, por tanto, vincula al príncipe en circunstancias normales. Lugo, en consecuencia, exige que el valor legal se establezca teniendo en cuenta el valor natural. Esto no impide, sin embargo, que se acuñe algo por encima del valor natural para cubrir los gastos de acuñación, así como para evitar que la Ley de Gresham saque las monedas buenas de la república a cambio de otras extranjeras de peor calidad:

... el príncipe puede aumentar el valor de la moneda sobre el valor del metal, para deducir las expensas que se deben hacer para acuñarla, como atestigua la práctica común; mas aún esto parece necesario para que no se saque fuera toda la moneda con público daño de la provincia. (Lugo 28: 5).²⁰⁸

Hemos visto cómo, en opinión de Lugo, la exigencia de tasar según el valor natural vincula al príncipe en circunstancias normales, pero no de “urgentísima necesidad”. Así el valor legal puede establecerse sin vincularse al natural en aquellos casos en que por causa justa o necesidad así lo consienta el pueblo e, incluso, sin consentirlo si las circunstancias fueran muy graves.

Ni se debe condenar al príncipe que por causa justa y necesidad aumenta el valor legal de la moneda común consintiéndolo el pueblo, en

²⁰⁷ «Ad valorem autem legalem imponendum solet et debet princeps attendere ad valorem etiam naturalem supra explicatum, nec enim posset absque urgentissima necessitate nummis ex corio factis imponere valorem nummi urei, quia usus talis pecuniae non posset sine maximo incommodo subditorum introduci, et retineri.»

²⁰⁸ «Per hoc tamen non tollitur quod princeps possit valorem monetae augere supra valorem metalli, quantum satis sit ut expensae deducantur quae in ea cudenda fieri debent, ut communis etiam praxis testatur, quinimo necessarium id videtur, ne cum publico provinciae damno pecunia tota foras extrahatur.» En circunstancias normales Lugo exige el consentimiento del pueblo. Esta exigencia nos recuerda el primer argumento de Mariana contra la moneda de vellón. Véase *supra* n. 11.

cuyo perjuicio podría repercutir el aumento; mas aún, tanta podía ser la necesidad que pudiese hacerse sin consentimiento del pueblo... (Lugo 28: 5).²⁰⁹

Esa “causa justa” fue reconocida por las Cortes que autorizaban la acuñación de vellón a Felipe III y Felipe IV. Así la “razón de Estado” prevalecía sobre los criterios económicos (Denyon y Jacquart 1985: 162).

En cualquier caso a la hora de acuñar la moneda

Deben con todo los príncipes mirar bien que esto no redunde en daño público de la república, como muchas veces suele suceder. Pues obligados los súbditos a recibir una moneda baja estimada en mayor valor, se les impide todo comercio con los de fuera, que no aceptan tal moneda estimada por ese valor. Se da también ocasión a los de fuera de introducir clandestinamente tal moneda baja falsificada en gran cantidad, para expenderla con lucro en tal provincia, y comprar mercancías, u otras monedas mejores y más preciosas por la moneda inferior, y sacarlas a su patria. (Lugo 28: 5).²¹⁰

Señala Lugo que es responsabilidad de príncipes y gobernantes el garantizar una moneda de calidad. De lo contrario «redundará en daño público de la república, como muchas veces suele suceder.» Seguramente Lugo con la expresión “como muchas veces suele suceder” estaba pensando en los desastres que la acuñación de vellón producía en España.²¹¹ Además, existía gran peligro de que los de fuera introdujeran “moneda falsificada para expenderla con lucro”, práctica

²⁰⁹ «*Neque etiam damnandus est princeps qui ex justa causa et necessitate, pecuniae communis valorem legalem auget consentiente populo, in cujus prejudicium augmentum illud esse posset, imo tant posset esse necessitas ut sine populi consensu id fieri posset...*»

²¹⁰ «*Magnopere tamen debent principes attendere ne id in publicum reipublicae damnum redundet, prout plerumque redundare solet. Dum enim subditi coguntur monetam vilem majori valore aestimatam accipere, impediuntur ubi omni commercio cum exteris, qui ejusmodi pecuniam eo valore aestimatam non accipiunt. Datur deinde occasio exteris, ut ejusmodi vilem pecuniam falsificatam in magna copia occulto introducant, ut eam in tal provincia cum lucro expendant, et merces, vel etiam pecunias alias meliores et pretiosiores pro illa vili pecunia comparent, et in patriam suam extrahant.*»

²¹¹ Como ya señalamos –véase n. 11– Mariana fue el autor que con más detalle trató el problema de la devaluación de moneda. Extraña que Lugo, conocedor de obras y autores recientes, no cite a Mariana al estudiar este problema.

habitual en la España de comienzos del XVII.²¹²

Según lo visto hasta ahora, en el momento de la acuñación de la moneda valor legal y valor natural deben coincidir, exceptuando los gastos de acuñación e impuestos. Esta igualdad de valores garantiza la justicia en los cambios de moneda y en otras operaciones. Diversas circunstancias de “urgentísima necesidad” pueden permitir que el príncipe aumente el valor legal de la moneda y desvincule éste del natural. En este caso se plantea la cuestión jurídica de la doble valoración de las monedas, sobre la que ya nos extendimos en el anterior apartado.

Resumiendo, sobre el problema de la acuñación de las monedas por parte de la autoridad y el predominio entre la razón legal y la natural, serán las circunstancias específicas de cada caso las que permitan definir un orden de prioridad entre ambas. Con carácter general es el valor natural el vinculante y se ha de acuñar en función de éste. Con carácter específico la acuñación podrá alejarse del valor natural bien porque así se requiere en beneficio de la república, bien para evitar abusos. En cualquier caso, según vimos en el anterior apartado, si existe discrepancia de valores, el legal sólo obliga con carácter subsidiario y si las partes no acuerdan otra cosa.

Esta relación entre los dos valores de la moneda, no es diferente de aquella que ya sostuviera Lugo en torno a la relación de los precios legales y naturales (*supra* 166). Ya vimos cómo el precio legal, en principio, debe establecerse respetando el natural existente. Sin embargo, pueden darse circunstancias que legitiman a la autoridad a fijar la tasa fuera de los márgenes del precio justo.

²¹² Señala Braudel (1987, I, 711-2) que los Holandeses –y más tarde daneses, ingleses e italianos– enviaban gran cantidad de moneda falsa a España y la trocaban en los puertos fraudulentamente por moneda buena. «Estas pequeñas monedas, de baja aleación, llegaban ilícitamente y en cofres y en barriles enteros. A la vuelta, las piezas de oro o de plata se escondían entre la sal.» Este tráfico fraudulento alcanzaría gran desarrollo a partir de 1609, tras la tregua de los doce años. Ésta posibilitó a los Holandeses hacer directamente lo que antes realizaban con intermediarios.

5.2.3. Valor extrínseco y valor intrínseco

En la disputa sobre los cambios no sólo encontramos la reseñada distinción entre valor legal y natural de la moneda. Lugo realiza otra distinción, a un segundo nivel, entre valor extrínseco y valor intrínseco de la misma.

El *valor intrínseco* hace referencia al valor de la moneda considerada en sí misma. Puede considerarse bien el valor legal –acuñado–, bien el valor natural –pero teniendo en cuenta sólo la cantidad/calidad del metal que incorpora la moneda. Este valor es el que, en principio, debe utilizarse en las transacciones comerciales.

El *valor extrínseco* viene a ser el valor natural de la moneda, en sentido amplio, donde se tienen en cuenta numerosas circunstancias, exógenas a la moneda, que influyen/modifican su valoración. Esta segunda distinción es relevante por sus referencias a la relación entre el valor del dinero y la cantidad del mismo en circulación, así como a las diferencias del poder adquisitivo del mismo en distintas plazas:

... este exceso del valor desigual que tiene el dinero en los diversos lugares, no sólo proviene del valor intrínseco que tiene por el mejor metal, v. gr. o por el mayor valor legal; sino que también puede provenir del diverso valor extrínseco, v. gr. *porque en el lugar al que se traslada hay menor abundancia*, son más lo que los buscan, hay más ocasiones de negociar y ganar, de donde porque es más útil allí, se compran más mercancías por igual dinero que en el otro lugar; con más razón se dice que la moneda vale allí mas ya que pueden comprarse allí más cosas con el mismo dinero. (Lugo 28: 41).²¹³

Por tanto, el dinero vale más extrínsecamente dónde hay menor abundancia

²¹³ «... *excessum hunc valoris inaequalis, quem habet pecunia in diversis locis, non solum provenire ex valore intrinseco quem habet propter melius metallum, v. g. vel propter majorem valorem legalem; sed etiam posse provenire ex valore diverso extrinseco, v. g. quia in loco ad quem trajicitur pecunia, est minor pecuniae copia, sunt plures qui eam quaerant, sunt plures occasiones negotiandi et lucrandi: unde quia ad usus humanos pecunia ibi est utilior, plures merces emuntur ibi aequali pecunia, quam in illo alio loco, et ideo merito dicitur plus ibi valere pecunia, cum plura possint eadem pecunia ibi comparari.*» Subrayado mío.

del mismo. Lugo escribió casi cien años después que Martín de Azpilcueta y, para ese entonces, la dependencia del valor del dinero respecto de la cantidad de moneda en circulación era una relación asumida comúnmente entre los doctores escolásticos (*supra* 84ss.)

5.3. Doctrina sobre los cambios

El cambio o permuta de una moneda por otra era una práctica muy extendida en los siglos XVI y XVII.²¹⁴ Extendida y necesaria debido a la diversidad de monedas y de valoraciones de las mismas que existían entre distintos países y, aún dentro del mismo –todos mantenemos en mente las pinturas que muestran a los cambistas pesando y tasando diferentes monedas. Estas operaciones y sus artífices –cambistas– fueron también importantes pues, en su desarrollo, serían el origen de los futuros bancos e instituciones de crédito (Roover 1953: 23). No sería, en modo alguno, anacrónico hablar de ingeniería financiera al describir las variadas operaciones de cambio que se practicaban (Parker 1987: 413). En no pocas ocasiones, esos cambios se realizaban con el único objeto de encubrir el cobro de usuras.

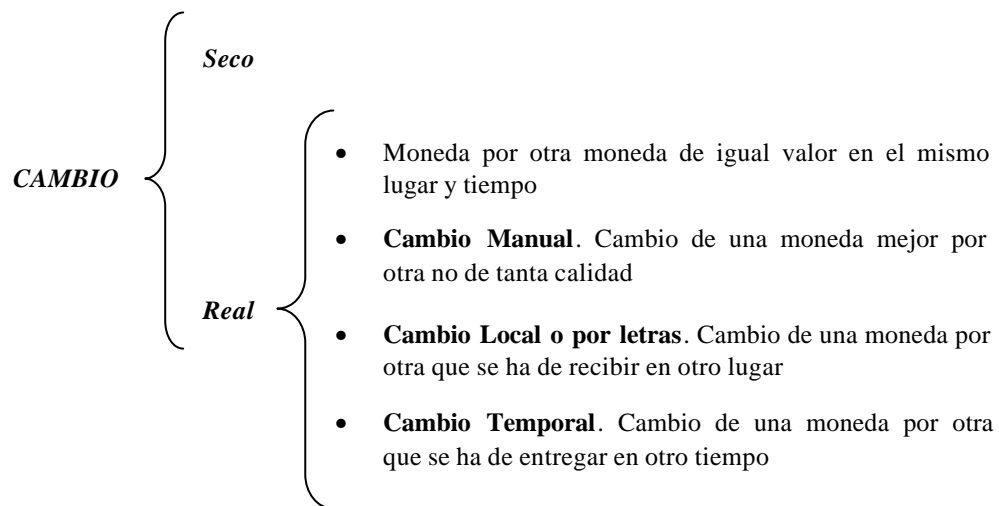
... les contrats de change fournissent aux banquiers le moyen de faire fructifier leur argent sans encourir les sanctions de l'Eglise et sans s'exposer à l'accusation d'usure manifeste qui pesait sur tous ceux qui prêtaient ouvertement à usure ou à intérêt... Les esprits sceptiques trouveront peut-être étrange que les banquiers aient eu recours à ce subterfuge, du reste parfaitement licite, dans le seul but de se conformer aux préceptes de la religion. Mais le fait est là; il faut se rendre à l'évidence. (Roover 1953: 21).

El Doctor Hispalense no fue ajeno al peligro de estos contratos de cambio de monedas, de ahí su exhaustivo análisis de los mismos.

²¹⁴ Un amplio recorrido por el concepto de cambio y la moralidad del *ars campsoria* en los escolásticos españoles de los siglos XVI y XVIII puede verse en Vigo (1997: 211ss).

Lugo (28: 1) define el cambio simplemente como la “permuta de una moneda por otra”. Veamos la clasificación que realiza.

Ilustración 9. Tipos de cambio



Según se ve, la operación de cambio se divide en dos grandes grupos: cambios secos y cambios reales. En el primer grupo se incluyen aquellas operaciones de cambio cuyo principal objetivo no es el cambiar monedas sino cobrar usuras. Cambistas y banqueros idearon operaciones de cambio que ocultaban el préstamo con intereses, prohibido por entonces. El cambio seco, por tanto, es una operación en la que

hay apariencia de título de lucro, pero que en realidad no es cambio, sino un préstamo con intención de lucro, y por eso se llama seco, es decir que carece de humor y substancia y es completamente estéril. (Lugo 28: 4).²¹⁵

El segundo tipo de cambios son los reales. Aquí existe verdadera intención

²¹⁵ «... *cambium siccum, in quo est apparentia tituli ad lucrum, sed revera non est cambium, sed mutuum cum lcuro, quod intenditur, et ideo dicitur siccum, id est, humore et substantia carens, ac sterile cmnino ad fructificandum.*»

de cambiar las monedas. Los que realizan estas operaciones obtienen beneficios lícitamente por los servicios que prestan. En definitiva, el cambio real

es verdaderamente cambio, y es capaz de fructificar y producir fruto lícito. (Lugo 28: 4).²¹⁶

Los anteriores tipos de cambio los reduce Lugo, finalmente, a solamente dos:

Así que por razón de claridad reducimos todos los cambios a solas dos especies, a saber: cuando se permuta una moneda por otra mejor o peor [en el mismo lugar], o cuando se cambia de moneda por moneda que se ha de entregar en otro lugar, al mismo o en diverso tiempo, lo que es cambio local. (Lugo 28: 4).²¹⁷

De estos dos tipos de cambio, es el local el más común y, también, el más proclive a la ocultación de las usuras. No obstante, es un cambio muy necesario para la república:

Este cambio es útil y necesario en la república por las frecuentes ocasiones en las que algunos necesitan de dinero en otro lugar, donde no lo tienen, ni pueden sin gran peligro y expensas llevarlo allí. Es necesario que por este cambio obtenga lucro el campsor. (Lugo 28: 32).²¹⁸

Por tanto, el cambio no es una práctica intrínsecamente mala. Más bien necesaria. Su ilicitud, depende de la forma en la que se practica. La misma opinión sostenían el resto de doctores (Vigo 1997: 259).

Una vez vistos los diversos tipos de cambio y sus características más

²¹⁶ «*Alud est cambium reale, quod vere est cambium, et aptum ad fructificandum et reddendum fructum licitum.*»

²¹⁷ «*Quare claritatis gratia ad duas species solas omnia cambia reducemus, nempe ad illud, quo una pecunia pro alia meliori vel alteriori commutatur, quod est cambium manuale, seu minutum; et illud quo permutatur pecunia pro pecunia alio loco reddenda, sive eodem, sive diverso tempore, quod est cambium locale.*»

²¹⁸ «*Est autem hoc cambium utile et necessarium in republica propter necessitates frequentes, quibus aliqui indigent pecunia in alio loco, ubi eam non habent, nec possunt sine magno periculo et expensis illam eo deferre: quare necessarium est ut pro tali cambio lucrum detur campsoni.*»

relevantes, señalamos la doctrina básica de Lugo en torno a este contrato, tan común en sus días.²¹⁹

Como regla general, el cambio será lícito y cumplirá con las reglas de la justicia conmutativa siempre que:

- no se reciba lucro por el tiempo, y
- no exista diferencia entre lo dado y lo recibido. Es decir, haya equivalencia (Lugo 28: 7).

Este último requisito no se exige si concurren en la operación de cambio títulos extrínsecos que justifiquen la ganancia. Estos títulos extrínsecos son circunstancias que ocurren en el tiempo, pero que no debemos identificar con el tiempo en sí mismo. La presencia de estas circunstancias produce alteraciones en el valor económico y permiten, por tanto, recibir algo más de lo entregado. Para Lugo (28: 33ss) los principales títulos extrínsecos en la operación de cambio son:

- 1) *Lucro cesante o daño emergente*.- Si por la operación de cambio el cambista deja de obtener un beneficio –lucro cesante– o se ve perjudicado –daño emergente–, es lógico y lícito que la persona que solicita el cambio le compense.
- 2) *Por razón de los gastos en el traslado del dinero a favor de la persona que solicita el cambio*.- Este traslado puede ser real –el dinero se desplaza físicamente de una plaza a otra– o virtual –no existe un desplazamiento físico de monedas pues el cambista dispone de dinero o crédito en la plaza en la que lo ha de entregar. Tanto en uno como en otro caso el traslado genera unos gastos: gastos de la persona que realiza el

²¹⁹ Para una aproximación moral a los diversos tipos de cambio y la visión de los doctores sobre ellos véase Vigo (1997: 349ss).

viaje –traslado real– pago de corresponsales –traslado virtual–, etc. El cambista podrá lícitamente exigir la compensación de esos gastos.

- 3) *Por razón de la aseguración del dinero.*– El cambista no sólo traslada el dinero sino que también promete su seguridad. Se puede, por tanto, exigir dinero por la aseguración, independientemente de que el cambista contrate un seguro o asuma el riesgo y asegure él mismo.
- 4) *Por razón del mayor valor de la moneda.*– Si en el lugar donde se traslada la moneda vale más, la aseguración se encarece pues «la cosa que se asegura vale más o se ha de pagar con mayor dispendio y daño del asegurador.» (Lugo 28: 40).

Este último título obligaba a tener en cuenta el diferente valor de la misma moneda en dos plazas distintas, es decir, la diferencia de poder adquisitivo que una moneda podía tener según el lugar en el que se iba a utilizar.

5.3.1. El poder adquisitivo de las monedas

Recordemos aquí, el texto ya citado, en el que Lugo alude a la diferencia de valor extrínseco del dinero:

... también puede provenir [la diferencia de valor entre dos plazas] del diverso valor extrínseco, v. gr. porque en el lugar al que se traslada hay menor abundancia, son más los que los buscan, hay más ocasiones de negociar y ganar, de donde porque es más útil allí, se compran más mercancías por igual dinero que en el otro lugar; *con más razón se dice que la moneda vale allí más ya que pueden comprarse allí más cosas con el mismo dinero.* (Lugo 28: 41. Subrayado mío).

Lugo reconocía, por tanto, que el valor de las monedas depende también de la capacidad de negociar con ella, de comprar... que una moneda tenía. En función de esta disparidad de valor, habrían de establecerse los tipos de cambio. Esta capacidad de negociar con la moneda variaba en distintas plazas debido, principalmente, a las diferencias en los niveles de precios. Puesto que los precios

eran distintos, en unas plazas se podía comprar más y en otras menos con la misma cantidad de dinero. Así afirma Lugo que «la moneda vale allí más ya que pueden comprarse allí más cosas con el mismo dinero.»

Este principio lo reconocían los cambistas y banqueros desde los siglos XIV y XV, quienes tenían en cuenta las distintas cotizaciones de las monedas al realizar sus operaciones (Roover 1953: 49-50).

Por otra parte, es lógico que Lugo tuviera en cuenta esta relación. Desde el punto de vista de la coherencia argumental no podía dejar de observar una realidad –diferencias del valor de la misma moneda en diversos lugares– que influía directamente en la justicia o injusticia del contrato del cambio. Si, en una operación de cambio, se devolvía en una plaza donde vale más la misma cantidad de dinero que el cambista recibió en una plaza donde éste valía menos, no se está respetando la justicia pues el valor extrínseco es diferente. En este caso, el que solicita el cambio de moneda estaría recibiendo dinero por mayor valor de lo que entregó al cambio, con lo cual las dos partes no quedarían en igualdad de condiciones tras la operación, se rompería la equivalencia.

Sobre este problema Lugo reconoce dos posibilidades (Lugo 28: 36-7):

- que el dinero vale más donde se entrega al cambista; en este caso, el cambista compensa el mayor valor de la moneda, con el dinero recibido por sus servicios y no cobra nada más;
- que el dinero vale más donde se entrega al que solicita el cambio; en este caso, el cambista puede pedir no sólo el dinero del cambio y el de sus servicios sino algo más, en razón del mayor valor de la moneda dónde la ha de entregar.

Respetando estos dos supuestos se garantiza la equivalencia de la operación de cambio y se soluciona el problema que suponía la distinta valoración extrínseca de las monedas para la justicia conmutativa.

5.4. Dinero, activos financieros y liquidez

Se pregunta Lugo si es lícito comprar obligaciones o créditos a un precio inferior al nominal por el simple hecho de que habrán de cobrarse en un momento futuro (Lugo 26: 93). Pongamos por caso que existe un derecho a cobrar 100 escudos dentro de un año. Si este derecho se vende en la actualidad por 90 sin ningún título que lo justifique, en realidad, estamos comprando algo por debajo de su precio, lo que claramente es injusto. En realidad lo que se está planteando aquí Lugo es si es posible poner precio a la liquidez de los títulos.

La liquidez de un activo depende de la rapidez y el riesgo con el que puede ser transformado en dinero. El dinero, por tanto, es el activo líquido perfecto. La liquidez se relaciona inversamente con el plazo de amortización de un activo. Cuanto menor es el plazo de amortización el activo es más líquido pues el poseedor debe esperar menos para cobrar el dinero y, además, el riesgo es menor (Lipsey y Harbury 1990: 485).

La pregunta que se planteaba Lugo, al principio, puede reformularse en los siguientes términos: ¿la menor liquidez de un título justifica que se compre a un precio menor? ¿los negociantes pueden poner precio a la liquidez?

En el plano teórico la cantidad de dinero que vale una deuda es idéntica al del nominal que representa. De otra forma no se guardaría la igualdad de valores que exige la justicia conmutativa.

... la deuda clara de cien escudos que se podrá recuperar sin riesgo, sin molestia ni dificultad, vale ciertamente cien escudos íntegros. Luego si ahora se dieran sólo noventa no se estaría pagando el precio justo, sino uno desigual. (Lugo 26: 96).²²⁰

²²⁰ «... *debitum liquidum centum aureorum, in quo recuperando nulla est difficultas vel modestia, nec ullum periculum, valet quidem centum aureos integros: si ergo pro eo dantur nunc solum nonaginta non datur pretium justum sed inaequale.*»

Ahora bien, esto ocurre sólo en el ámbito teórico; es decir, sacando a la deuda de las circunstancias históricas. En el ámbito empírico, habrá que valorar si ocurren circunstancias que modifiquen el valor del título. Para Lugo esta discusión sobre la liquidez de los títulos, y el precio de esa liquidez, es puramente especulativa.

Pienso, ciertamente, que esta controversia es más especulativa que práctica, pues apenas se compran tales deudas sin que para el común de las personas exista riesgo en su cobro, algún daño emergente, gastos, lucro cesante y cosas parecidas, que justifican su compra a menor precio de lo que en sí es [el nominal] de la deuda. ¿Dónde encontramos hoy una deuda cuyo cobro sea de tal modo seguro que su precio equivalga a ese mismo valor? (Lugo 26: 96).²²¹

Lugo es consciente de que el valor de los títulos es menor que el del dinero que representan pues siempre existirán costes asociados a la realización del valor. Aunque inteligiblemente podamos concebir que el valor de un derecho es idéntico al nominal, en la práctica esa identificación no tiene sentido. En la práctica un activo financiero siempre será menos líquido que el dinero y esa diferencia de liquidez será la base sobre la que se establezca su valor.

5.5. Conclusión

El dinero apareció para superar los inconvenientes del trueque y servir como patrón de valor, instrumento de intercambio y reserva de valor.

Lugo percibió cómo la constancia del valor que se le exige a la moneda se rompía con facilidad en la realidad económica, produciéndose una disociación entre el valor legal –acuñado– y el natural –fruto de la apreciación de los hombres.

²²¹ «*Et quidem ego existimo quod haec controversia magis sit speculativa quam practica, quia in praxi vix unquam emuntur ejusmodi debita, quin interveniat periculum exactionis saltem in communi existimatione, metus molestiarum et sumptuum, damnum emergens, lucrum cessans, et similia quae justificant emptionem minori pretio, quam sit ipsum debitum. Ubi enim reperitur hodie debitum ita in tuto positum, ut in securitate aequivaleat pecuniae praesenti?*»

Para Lugo prevalece el valor natural de la moneda, siempre que las partes así lo acuerden. En caso contrario será el valor legal –carácter subsidiario– el que habrá de respetarse en la transacción.

El dinero, según Lugo, en el juego económico puede entrar como medio de pago y, también, como capital. En este último caso, el dinero se invierte y esas inversiones pueden fructificar para sus dueños.

La idea de la liquidez también estuvo presente en el pensamiento de Lugo. El Cardenal reconoció que en la realidad el valor de una deuda futura en el momento presente difícilmente alcanza su valor nominal. La idea de la liquidez fue conocida por Lugo y utilizada a la hora de valorar los activos financieros.

* * *

En este capítulo sobre el dinero hemos tratado de ver cómo Lugo respondió a las preguntas sobre su origen, valor y funciones. Quedaría, no obstante, una última e importante cuestión a tratar: la esterilidad/productividad del dinero. Esta cuestión está estrechamente relacionada con el papel de la moneda en los préstamos y, en definitiva, con la teoría del interés y de la usura. Por eso abordaremos la cuestión en el capítulo siguiente dedicado al dinero, el interés, el préstamo y la usura.

Capítulo 6

El análisis de la usura

6.1. Introducción: La dimensión lógica del razonamiento

La usura constituye uno de los capítulos centrales del pensamiento económico de los doctores escolásticos.²²² Numerosos de sus tratados tienen por objeto condenar el cobro de usuras y los contratos usurarios. La maldad atribuida a esta práctica ha sobrevivido incluso, hasta nuestros días, en el carácter peyorativo que tienen las palabras usura y usurero.

La condena de la usura también ha sido el principal foco de críticas de numerosos economistas por la actitud de la Iglesia y de los teólogos medievales y renacentistas ante el problema del préstamo. Estos críticos, en general, no han sabido reconocer –o buscar– el mérito científico que subyace al aparato analítico desarrollado por los escolásticos en su condena de la usura.

²²² Señala H.W. Spiegel (1996: 260) que durante la Edad Media el debate sobre la usura jugó un papel tan importante en la sociedad como lo sería el del socialismo en el S. XIX y el del aborto y el control de la natalidad en el S. XX.

No single subject fills more pages of medieval economic writing than usury does, and no part of scholastic doctrine has received more attention from historians than the rejection of claims to profit over and above the principal in money loans. But except for the occasional moral or confessional apologist, few historians have found much scientific merit in the philosophical constructions of the scholastics regarding usury. On the contrary, criticism was able to develop to a point where usury doctrine stood for all that was unscientific and irrational in our professional heritage. (Langholm 1984: 9).²²³

Las leyes contra la usura²²⁴ son difíciles de entender si nos situamos en el marco de la ciencia económica moderna: no hay nada más normal y lógico que recibir un interés por el préstamo realizado.²²⁵ El prestamista renuncia durante un tiempo a su dinero y, además, asume el riesgo de que el prestatario no le pague. Ambos elementos son susceptibles de valoración económica, de ahí la tasa de interés (Mochón 1995: 284-5). Por otra parte, el tipo de interés cumple, entre otras, una función macroeconómica esencial: igualar la oferta y la demanda de dinero en el mercado monetario. Todas estas categorías nos son familiares en la economía actual y a través de elegantes modelos se explica su lógica interna. Este refinamiento teórico, sin embargo, condiciona nuestro análisis de la usura, pues difícilmente encontraremos las categorías de la ciencia económica actual en los escritos de los doctores escolásticos.

²²³ En este sentido A. Lapidus (1987: 1095) indica que «*L'incidence effective de la prohibition de l'usure sur l'activité économique de l'Europe médiévale recouvre un enjeu suffisamment important pour éclipser, aux yeux de l'économiste contemporain, le statut théorique des propositions sur lesquelles elle s'appuie*». Es decir, la prohibición en sí misma y su impacto han velado el camino del análisis teórico de esta figura.

²²⁴ La condena oficial de la usura por parte de la iglesia se mantuvo desde su aprobación en el Concilio de Vienne en 1311-1312, hasta el año 1830, en que desde Roma se decidió permitir el interés en los préstamos autorizado por el Código de Napoleón. (Roover 1971: 38, 76). Véase también *Dictionnaire de théologie catholique*, T. 15, col. 2379-2382.

²²⁵ En la actualidad aunque no se prohíbe el cobro de intereses, sí que se penaliza el que estos intereses sean usurarios, siendo ésta una circunstancia suficiente para anular un contrato. En España, además, existe una Ley de Represión de la Usura de 1908, conocida como “Ley de Azcárate”, que aún sigue vigente, aunque su aplicación es infrecuente. (García Urbano 1984: I, 163).

The scholastics must be explained in their own terms, and only rarely did they anticipate the analytical terms used by present-day economists in their approach to similar problems. (Langholm 1984: 11).

Para B. Clavero (1984) el verdadero desafío del investigador al enfrentarse a la problemática de la usura no está en el análisis del objeto en sí, sino en desvelar el “paradigma social” que subyace al motivo de la usura. Ni la religiosa, ni la jurídica, y, menos aún, la económica, son aproximaciones suficientes para iluminar la usura en toda su significación. Este autor aboga por una aproximación antropológica y por una historia de las mentalidades como método. Obviamente, tal desafío no cabe en el marco de esta tesis. Sin embargo, sí conviene tener en cuenta las anteriores consideraciones como advertencias frente a una posible aproximación descontextualizada al problema de la usura. No podemos afrontar la investigación con la mentalidad del s. XVI, pero sí debemos intentar minimizar el influjo de la del s. XX.

En el esquema escolástico, la condena de la usura no es una mera proposición dogmática. Se enmarca dentro de un debate más amplio y con sus propios elementos. Si nos acercamos intentando desentrañar su coherencia interna, descubriremos que la prohibición de la usura es una consecuencia y una exigencia de la concepción que del dinero, del contrato de préstamo –mutuo– y del tiempo tenían los doctores escolásticos. Es posible, pues, rastrear y reconstruir un verdadero aparato analítico en la condena de la usura.

... it is possible to extract from the mass of scholastic writing about usury certain slender threads which I believe to be genuinely analytical in character and genuinely Aristotelian in origin, and they make good sense in their proper historical setting and perhaps even contribute to the kind of fundamental theory which reaches beyond historical accident. (Langholm 1984: 13).

Este esquema analítico hunde sus raíces en el derecho natural y en la lógica derivada de éste en la interpretación escolástica. Como veremos, la condena de la usura es una consecuencia lógica de un determinado modo de entender el mundo.

En apoyo de las tesis contra la usura también se acudió a las Sagradas Escrituras. En varios pasajes del Antiguo Testamento y en uno del Nuevo es posible encontrar referencias contra la usura.²²⁶ En el caso de los veterotestamentarios, nos advierte Lugo que su validez no se debe tanto a su condición de texto sagrado cuanto a ser contra el derecho natural.

... la usura es contraria al derecho natural, pues de lo contrario mal se podría probar por el Antiguo Testamento, dado que los preceptos positivos que no son del derecho natural cesaron con el Nuevo Testamento... (Lugo 25: 9).²²⁷

Continúa Lugo señalando que en el caso del texto de Lucas en el Nuevo Testamento, el testimonio «no es tan claro» y puede interpretarse como un precepto o como un consejo. En definitiva la prohibición de la usura en el pensamiento escolástico procede del derecho natural y no de la revelación. Es

²²⁶ Los principales pasajes bíblicos contrarios a la usura son:

- «Si prestas dinero a uno de mi pueblo, a un pobre que habita contigo, no serás con él un usurero, cargándole de intereses.» *Éxodo*, 22, 24.
- «Si un hermano tuyo se arruina y no puede mantenerse, tú lo sustentarás para que viva contigo como el emigrante o el criado. No le exijas ni intereses ni recargo. Respeta a tu Dios, y viva tu hermano contigo. No le prestarás dinero a interés no impondrás recargo a su sustento.» *Levítico*, 25, 35-37.
- «No cargues intereses a tu hermano: ni sobre el dinero, ni sobre alimentos, no sobre cualquier préstamo. Podrás cargar intereses a los extraños, pero no a tu hermano.» *Deuteronomio*, 23, 20-21.
- «...el que no presta dinero a usura (habitará en tu monte santo)» Salmo 15, 5.
- «El hombre que no presta con usura ni acumula intereses; ...ese hombre es justo y ciertamente vivirá —oráculo del Señor—» *Ezequiel*, 18, 8.
- «...cobras interés usurario, te lucras a costa del prójimo y a mí me tienes olvidado —oráculo del Señor—» *Ezequiel*, 22, 12.
- «Y si prestáis sólo cuando esperáis cobrar, ¡vaya generosidad! También los descreídos se prestan unos a otros con intención de cobrarse. ¡No! Amad a vuestros enemigos, haced el bien y prestad sin esperar nada:» *Evangelio según San Lucas*, 6, 34-35. El texto en latín "*Mutuum date, nihil inde sperantes*", encierra dos palabras clave en relación con la problemática de la usura: *Mutuum*; pues sólo en este contrato es posible hablar de usura. Véase *infra* 209. *Sperantes*, pues relaciona el préstamo con la espera y esto implica tiempo. Véase *infra* 224 y ss.

²²⁷ «... hoc esse contra jus naturae: alioquin inepte probaretur ex veteri testamento, cum praecepta positiva, quae non sunt de jure naturae, cessaverint in novo testamento...»

decir, los doctores condenaron la usura por ser contraria a su concepción de la realidad y no porque así lo estableciese ningún precepto divino. (Langholm 1984: 18-9).²²⁸

Junto con las escrituras, también se acudió a argumentos de autoridad y a la ideología.

The scholastics purported to base their theory of usury partly on natural reason... Nevertheless, their conclusions were not based on reason alone, but on reason influenced by authority, ideology and convenience. (Langholm 1984: 12-3).²²⁹

Asimismo es posible ver en tal condena un intento de defender a los más pobres frente a los prestamistas –consideraciones económicas y sociales.

En cualquier caso como señala K. Pribram:

If those doctrines had derived their main support from economic considerations [or from the Holy Scriptures], they would hardly have survived the thirteenth century. They lost their practical significance only when the Scholastic methods of reasoning were gradually superseded by other patterns of thought. (Pribram 1983: 19. Acotado mío).

Solamente la consistencia lógica del razonamiento permitió mantener la condena de la usura a través de los escritos escolásticos hasta mediados del siglo XVII. Esto no hubiera ocurrido si el ataque contra la usura se hubiera sustentado únicamente en argumentos de autoridad, ideológicos o en las circunstancias económicas y sociales vinculadas a la realidad histórica del medioevo. Solamente un cambio en el modo de razonar, un nuevo “paradigma” derrumbó el edificio escolástico; o mejor dicho, sustituyó (Gómez Camacho 1998c: 237).

²²⁸ «What Christ says about usury in the Gospel according to Luke, says Vitoria, is a counsel not a precept, and that is all there is about usury in the New Testament. There is a lot in the Old Testament, but Christ has liberated us from the burden of the Old Law, except in so far as it follows from natural law.» En el mismo sentido véase M. Rothbard (1999: 136) respecto de Domingo de Soto, quien declara que desde la perspectiva teológica no existe ningún problema contra la usura.

²²⁹ Véase también Dempsey (1948: 165).

6.2. Metodología del estudio

A la hora de abordar el análisis escolástico de la usura, los trabajos de Noonan (1957) y Langholm (1984; 1998) se han convertido en referentes obligatorios. El primero, con más de 40 años, sigue siendo el texto clásico para una aproximación histórica y legal al tratamiento escolástico de la usura. La obra de Langholm, más reciente, tiene por objeto el análisis de los argumentos contra la usura y la racionalidad de los mismos. De las dos aproximaciones, el enfoque de los trabajos de Langholm hace que sea más adecuado para los propósitos perseguidos en este capítulo y que explicamos a continuación.

Langholm centra su estudio sobre los autores escolásticos de los siglos XIII y XIV. Lugo escribió varios siglos después, a mediados del XVII. En este salto temporal la realidad económica del Occidente Europeo sufrió profundas transformaciones (Cipolla 1987:7-11). En la primera parte de esta tesis ya describimos cómo el contexto histórico de Lugo estuvo caracterizado por un gran dinamismo mercantil y financiero (*supra* 38ss). Sería interesante comprobar en qué medida esa nueva realidad económica, tan diferente del estado cuasi-estacionario en que Langholm (1984: 131-2) contextualiza a los autores que estudia, afectó –si lo hizo– a la lógica de la teoría de la usura. Para ello presentaremos los argumentos que Langholm extrae de los doctores escolásticos de los siglos XIII y XIV y los compararemos con los que desarrolla Lugo en su tratado sobre el mutuo y la usura. De este análisis comparativo podremos extraer conclusiones sobre en qué medida Lugo es continuador o no del razonamiento escolástico medieval en el tema de la usura. Esta será, pues, la metodología desde la que abordaremos esta tercera aproximación al pensamiento económico de Lugo.

6.3. El concepto de usura

El análisis de la usura en Lugo se enmarca en el estudio sobre el contrato de mutuo. Por su propia definición, aquella sólo se da en este tipo de contrato. Es

necesario, por tanto, precisar qué se entiende por mutuo.

6.3.1. El contrato de mutuo

Contrato de mutuo es aquel que

... consiste en la entrega de un bien cuyo dominio se transfiere a quien lo recibe, que a su vez se obliga a devolver después otro tanto de la misma calidad y valor... (Lugo 25: 1)²³⁰

Según se deduce de esta definición de Lugo, el mutuo es un préstamo en el que alguien entrega un bien y el dominio del mismo a otra persona, el cual se obliga, transcurrido un tiempo, a devolver el mismo bien u otro de iguales características.²³¹ Para nuestro autor, el respeto a la justicia conmutativa hace preferible el primer caso.

Y aunque se cumpla con el contrato devolviendo otro tanto de la misma calidad y valor, se cumplirá aún mejor devolviendo aquello mismo que se recibió, siempre y cuando no se hubiera deteriorado con el paso del tiempo. (Lugo 25: 1).²³²

²³⁰ «... sed pro contractu qui cinsistit in traditione qua perfici debet, rei cujus dominium ransfertur in accipientem cum obligatione reddendi postea tantumdem ejusdem bonitatis, et valoris;...»

El contrato de préstamo no adoptaba una forma única. Conviene, por tanto, distinguir las condiciones que acompañan al préstamo para poder determinar si estamos ante un contrato de mutuo o no. Así, por ejemplo, cuando el préstamo se hacía sin transferencia de propiedad el contrato que se constituía era el de comodato. Contrato en el que se podía recibir algo más por el dinero prestado. (Lugo 25: 1, 6).

Un completo listado de los tipos de contratos presentes en la doctrina escolástica y una breve descripción de cada uno de ellos puede verse en Dempsey (1948: 141-2). Los contratos aparecen clasificados en función de que exista transferencia de propiedad o no.

²³¹ La definición de mutuo en la actualidad no difiere en gran medida de la dada por Lugo. Así, mutuo es un contrato de préstamo en el que una de las partes entrega «dinero u otra cosa consumible, con condición de devolver otro tanto de la misma especie y calidad....» (García Urbano 1984: 162-3).

²³² «Quamvis autem satisfiat, reddendo tantumdem ejusdem valoris; satisfiet etiam melius reddendo idem quod acceptum fuerat, dummodo non fuerit interim deterioratum.»

6.3.2. Definición de usura

El término usura puede conducirnos a error. La concepción actual es diferente de la que tenían los doctores escolásticos.²³³ Conviene, por tanto, precisar cómo la entendió en Lugo y con qué acepción la utilizó:

... definiremos la usura como el lucro que proviene del mutuo de modo inmediato y como algo debido. Por ejemplo, si se exigieren ciento diez a cambio de cien que se entregaron en mutuo, a los cien que se entregan se llama capital o “suerte” (sors), y a los otros diez se llama usura, interés, o ganancia sobre la “suerte” o capital. Por consiguiente, no será usura si el lucro proviniera, no del mutuo, sino de una compra-venta, aunque fuera injusta; tampoco será usura si la cantidad no se diera como algo debido, sino por benevolencia, gratitud o amistad; se tratará sólo de mutuo formal, o virtual, cual se encuentra en la compra-venta en la que el bien se vende más caro por razón de haber diferido el pago del precio, o más barato por haberlo anticipado; pues en ambos casos interviene un mutuo virtual por razón del precio cuyo pago se retrasa o anticipa originando un lucro por diferencia con el precio justo. (Lugo 25: 6).²³⁴

Nótese cómo la usura se define en relación con el contrato de mutuo. Sólo en el mutuo existe peligro de usura. Esta asociación permite a Lugo diferenciar claramente entre contratos injustos y usurarios. Según el razonamiento anterior, todos los contratos usurarios son injustos, pero no todos los injustos son

²³³ El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española recoge tanto la acepción antigua de los doctores como la moderna. En primer lugar, habla de usura como el «interés que se lleva por el dinero o el género en el contrato de mutuo o préstamo.» [acepción escolástica]. Más tarde habla de usura como «interés excesivo en un préstamo.» [acepción moderna]. DRAE, Voz “usura”, Vol. II, 2052.

²³⁴ «... [usurae] nunc accipitur pro lucro ex mutuo immediate proveniente tanquam debito: ut si ob 100. mutuo data exigantur 110. ubi 100. data vocantur sors, 10, autem appellantur usura, seu foenus, vel lucrum ultra sortem. Quare, si lucrum non sit ex mutuo, sed ex venditione, aut emptione etiam injusta, non erit usura; si item non detur ut debitum, sed ex benevolentia, gratitudine, amicitia, non est usura. Sufficit autem mutuum formale, vel etiam virtuale, quale reperitur in emptione et venditione, quando res carius venditur ob dilatam solutionem pretii, vel vilius propter anticipatam solutionem: in utroque enim causa intervenit mutuum virtuale pretii, cujus solutio differtur vel anticipatur, ut cum lucro in excessu, vel diminutione justii pretii.»

usurarios.²³⁵ Sólo podemos hablar de usura cuando existe mutuo, bien formal o explícito, bien virtual o implícito.

En la anterior cita, Lugo plantea uno de los problemas principales en relación con el contrato de mutuo: la dimensión temporal. En definitiva, en la operación de mutuo, lo que se está condenando es cobrar algo por el mero transcurso del tiempo. Sobre esto volveremos más adelante (*infla* 224ss).

6.3.2. Clases de usura

Teniendo en cuenta la claridad u oscuridad con que se exija y la intención del usurero, Lugo (25: 7) reconoce cuatro tipos de usura:

- 1) *Usura* manifiesta.- si se exige abiertamente en el precio.
- 2) *Usura paliada u oculta*.- si se cobra algo más del precio justo por el retraso en el pago.
- 3) *Usura real*.- si existe pacto entre las partes.
- 4) *Usura mental*.- cuando sólo existe en el ánimo de quien concede el mutuo como debida en justicia.

6.4. Argumentos contra la usura

Ya hemos visto cómo para Lugo las Sagradas Escrituras, por sí solas, no permiten concluir nada sobre la condena de la usura. Entonces

²³⁵ T. de Mercado (1975: 539) señala «que muchas veces se distingue la injusticia de la usura y acaece pecar contra justicia y no ser usurero. Injusticia es llevar por la mercadería más de lo que vale, pero usura es llevar precio por lo que no tiene precio ni vale.» La misma distinción también en los doctores estudiados por Langholm (1984: 77).

La dificultad principal está en ofrecer la razón natural de la malicia de la usura, pues a la luz natural no aparece tan claramente. (Lugo 25: 10).²³⁶

Para nuestro autor “la razón común” contra la usura es el argumento de la equivalencia. Al igual que en la teoría del precio justo, en la de la usura el punto de partida es el respeto a la justicia conmutativa.

La razón [contra la usura] más frecuentemente aducida... se reduce prácticamente a ésta: es contra la justicia exigir en el cambio de un bien por otro más de lo que el bien vale, a no ser que intervenga otro título por razón del cual se pueda recibir más justamente; ahora bien, el que por razón del mutuo recibe usura recibe más de lo que vale lo que entregó, luego peca contra la justicia.²³⁷

Esta es “la razón común” contra la usura para el Doctor Hispalense. Sin embargo, desde un enfoque analítico, el argumento de la equivalencia es más un principio que se ha de respetar que una verdadera explicación de porqué en el préstamo de dinero no es posible recibir “algo más” por encima del principal. Es más, en determinados casos, recibir ese “algo más” es necesario para que se respete la equivalencia. La racionalidad del discurso exige, por tanto, explicar por qué razones ese “algo más” es usura al considerar el mutuo en sentido lato. Trataremos, a continuación, de desentrañar esas razones en el pensamiento de Lugo al compararlas con las de los Doctores de los siglos XIII y XIV.

Bernardino de Siena muestra 12 razones por las que la usura es injusta y Conrad de Summenhart el doble. Todos estos argumentos, sin embargo, pueden reducirse o agruparse en los cuatro siguientes (Langholm 1984: 70):

- 1) El dinero es estéril. “Argumento de la esterilidad del dinero”.

²³⁶ «*Difficultas praecipua est in offerenda ratione naturali hujus malitiae, quia non ita clare esse offert lumini naturae.*»

²³⁷ «*Ratio, quae magis communiter a praedictis doctoribus et aliis usurpatur, ad hoc fere reducit; quia contra justitiam est in rei unius commutatione pro alia plus exigere quam res valeat; nisi alius titulus intercedat, ratione cujus illud amplius juste accipiat: qui autem accipit usuram in utro ultra sortem, accipit plusquam valeat id quod dedit; ergo peccat contra justitiam.*»

- 2) El prestamista, al cobrar interés, vende un “uso” del dinero distinto del consumo. “Argumento de la consumibilidad”.
- 3) El prestamista no puede cobrar un interés por un “uso” del dinero que, cuando existe, no le pertenece a él, sino al prestatario. “Argumento de la industria”.
- 4) Al cobrar interés, el prestamista está vendiendo el tiempo, lo que es injusto pues el tiempo es gratuito y pertenece a todos por igual. “Argumento de la a-causalidad del tiempo”.

A continuación analizaremos cada uno de estos argumentos y los compararemos con la postura de Lugo, al respecto. Este recorrido nos permitirá solventar aquella dificultad que nos planteaba el Doctor Hispalense, pudiendo así «ofrecer la razón natural de la malicia de la usura.»

6.4.1. La esterilidad del dinero

La esterilidad del dinero constituye el corazón de la doctrina escolástica contra la usura (Langholm 1984: 9). Los argumentos desde los que unos u otros doctores han condenado la usura han podido ser diferentes; sin embargo, el de la esterilidad del dinero ha permanecido. En Lugo también lo encontramos.

Todos debemos confesar que el dinero difiere de otras cosas productivas, pues de sí mismo no es productivo. (Lugo 26: 97).²³⁸

En la medida en que el dinero es estéril, es incapaz de fructificar, de producir por sí mismo. En consecuencia, cobrar un interés en el préstamo, cuando el dinero es lo único que interviene, es injusto. ¿Cómo es posible obtener fruto de lo que, de

²³⁸ «*Omnes ergo fateri debemus pecuniam differre a rebus aliis fructiferis, cum ex se non sit fructifera.*»

por sí, no fructifica? A la luz del principio de la esterilidad del dinero es claro que el cobro de intereses en el préstamo, sin título que lo justifique, es contrario a la justicia conmutativa. De otro modo, ¿cómo es posible que el dinero que se preste (D) sea igual al que se recibe mas un interés (D+ i%)?

La esterilidad del dinero es la principal razón por la que el cobro de intereses es usurario. No obstante, decir que el dinero es estéril no introduce ninguna justificación racional contra la usura, a menos que se explique porqué el dinero es estéril. No basta la simple enunciación del principio. Es necesario demostrarlo.

Una primera justificación de la esterilidad del dinero fue biológica. Aristóteles (1997b: 59-60) señaló que el dinero era estéril, pues era incapaz de procrear.²³⁹ Para Langholm (1984: 58, 69) este argumento no tiene más importancia que el de ser una simple metáfora. Independientemente de que algunos doctores hayan podido tomar este argumento en sentido literal, la mayoría no lo hizo. Tampoco Lugo.

Una segunda defensa de la esterilidad del dinero se basa en la finalidad del mismo: “argumento teleológico”. Para explicar bien este argumento conviene precisar que Aristóteles concebía el dinero como moneda –concepción fisicista (Langholm 1984: 60). Desde esta concepción la principal función del dinero, por encima de las otras dos, es ser *instrumento* de cambio.²⁴⁰

²³⁹ «Ahora bien: este arte presenta dos formas, como dijimos: la del comercio de compraventa y la de la administración doméstica. Ésta es necesaria y elogiada; la otra, comercial, es censurada con justicia. (pues no está de acuerdo con la naturaleza, sino que es a costa de otros.) Y con la mejor razón es aborrecida la usura, ya que la ganancia, en ella, procede del mismo dinero, y no para aquello por lo que se inventó el dinero. Que se hizo para el cambio; en cambio, en la usura, el interés por sí solo, produce más. Por eso ha recibido ese nombre (gr. *Tókos*), porque lo engendrado (*tiktómena*) es de la misma naturaleza que sus engendadores, y el interés resulta como dinero hijo de dinero. De forma que de todos los negocios éste es el más antinatural.» Las referencias a la paternidad y a la producción del dinero por sí mismo dieron cuerpo al argumento biológico contra la usura.

²⁴⁰ «Y con la mejor razón es aborrecida la usura, ya que la ganancia, en ella, procede del mismo dinero, y no para aquello por lo que se inventó el *dinero*. Que *se hizo para el cambio*;» (Aristóteles 1997b: 60. Subrayado mío).

El argumento teleológico o finalista relaciona, pues, la esterilidad del dinero con el uso natural del mismo. El dinero fue introducido en sociedad para superar los inconvenientes del trueque y servir como instrumento de cambio (Aristóteles 1997b: 56). Por tanto, obtener dinero del dinero es un uso *contra natura*. Como ya vimos (*supra* 176), con el dinero el intercambio de bienes deja de ser directo (M-M) y se convierten en indirecto o semi-directo (M-D-M). Invertir el esquema (D-M-D) implicaría, en el razonar aristotélico, ir contra la ley natural de las cosas. Como advierte Alejandro Lombardo:

Money should not be able to be bought and sold, for it is not *extremum* in selling or buying but *medium*. (Lombardo citado por Langholm 1984: 64).

No encontramos en Lugo unas referencias expresas a la defensa teleológica de la esterilidad del dinero. Sí reconoce que el dinero se introdujo en la economía para superar los inconvenientes del trueque.

Debido, sin embargo, a que esta práctica era molesta y difícil de practicar [la permuta] se introdujo el dinero para que sirviera de precio común en los contratos... (Lugo 26: 1).²⁴¹

Ahora bien, según los textos estudiados no podemos concluir si Lugo relaciona la esterilidad del dinero con la finalidad natural del mismo, como hicieron los doctores medievales.

Que el dinero no es productivo en sí mismo es algo de lo que Lugo no tiene ninguna duda, como recogíamos al principio del epígrafe. Puesto que, en el caso de Lugo, el argumento teleológico no es concluyente, debemos seguir buscando qué razones arguye el Doctor Hispalense para justificar esa esterilidad.

A continuación pasamos a estudiar otras razones esgrimidas contra la usura.

²⁴¹ «*quod tamen quia molestum erat et difficile, pecuniae usus introductus est, quae pretium commune esset in contractibus,*»

Esto no implica que abandonemos definitivamente el argumento de la esterilidad del dinero. Como bien reconoce Langholm (1984: 15), el argumento de la esterilidad del dinero subyace al resto de los argumentos esgrimidos contra la usura, de ahí su importancia y generalidad.

6.4.2. Dimensión legal de la usura: El contrato de mutuo

Ya hemos visto que la usura, como práctica ilícita y condenada, sólo se da en el contrato de préstamo con transferencia de propiedad y obligación de devolver otro tanto de la misma calidad y valor o mutuo. En cualquier otro tipo de contrato, si se entrega algo más de lo debido, podrá existir injusticia pero no usura.²⁴² A menos que exista un mutuo implícito o virtual.

En el contrato de mutuo concurren tres características especiales y de gran importancia para el análisis de la usura: la transferencia de propiedad, la fungibilidad de los bienes y la exigencia de devolver algo de la misma calidad y valor.

6.4.2.1. *Transferencia de propiedad y el “argumento del riesgo”.*

Sobre la transferencia de propiedad opina Lugo :

En el mutuo sí hay transferencia de dominio, y por eso se llama mutuo, porque lo mío se hace tuyo. En consecuencia, si el bien que se ha entregado mediante contrato de mutuo pereciere eventualmente no perecería para la persona que lo entregó, sino para la persona del mutuuario, al que realmente pertenece. (Lugo 25: 1).²⁴³

²⁴² Así, por ejemplo, si al permutar una moneda por otra se recibe más de lo que se entrega puede existir: a) usura, si el lucro procede del simple transcurso del tiempo –existencia de un mutuo virtual o implícito; b) exceso injusto, se recibe más de lo que se entrega pero no por razón del transcurso del tiempo. (Lugo 28: 7). De aquí la casuística para determinar si la operación escondía un mutuo y era usuraria o simplemente injusta. (Langholm 1984: 77).

²⁴³ «*In mutuo autem transfertur dominium, et ideo dicitur mutuum, quia ex meo tuum fit; unde postea si res mutuo data casu pereat, non perit danti sed mutuuario cijus jam erat.*»

Para Alejandro de Hales (1185-1245) esta transferencia de propiedad y el subsiguiente traspaso del riesgo hacen ilícito el cobro de intereses (Langholm 1984: 78-80). Al transferirse la propiedad, también se transfiere el riesgo de su pérdida o deterioro. No parece, por tanto, lícito exigir interés sobre lo entregado en concepto del riesgo, pues, en realidad, este título no existe.

Ahora bien, es necesario diferenciar entre el riesgo que afecta al bien objeto de mutuo y el riesgo que afecta a la operación de mutuo. En el primer caso, el riesgo se transfiere, pues la pérdida, el robo, el deterioro... afectarán al que recibe el préstamo. En el segundo caso, el riesgo puede seguir permaneciendo en el prestamista; por ejemplo, en el caso de que existan dificultades para recobrar lo prestado. Por el primer título no es posible exigir nada. Si por el segundo.

Alejandro de Hales, único autor que estudia Langholm en relación con este argumento, *“is not alluding to the risk of default in repayment, but to the risk of harm or loss occurring to the concrete objects borrowed.”* (Langholm 1984: 79).

El análisis en Lugo es más completo y recoge las dos dimensiones del riesgo. Sobre el riesgo intrínseco al capital, no existe lugar a dudas. En el contrato de mutuo no es posible exigir algo más porque

el mutuuario recibe inmediatamente el bien que se le da en mutuo, obligándose a devolverlo aunque en el ínterin se destruya, pues como quiera que ya está bajo su dominio, para él perecerá y no para el mutuante. (Lugo 25: 77).²⁴⁴

En segundo lugar, Lugo (25: 76) se plantea si puede exigirse algo más cuando el riesgo proviene de la «condición misma del mutuuario». Es decir, cuando el riesgo es extrínseco al capital e intrínseco de la operación de mutuo. Sobre este particular concluye que

²⁴⁴ «*mutuatarius accipit statim dominum rei mutuate, & obligatus manet ad reddenda fortem, etiam si res mutuata pereat: cum enim iam fit in eius dominio, ei & non mutuatanti debet perire.*»

de igual modo que el mutuo que no se puede conceder sin trabajo y fatiga del cuerpo y la mente proporciona un título para exigir algo por encima del capital para compensar ese trabajo y fatiga, así también, si en razón de las circunstancias no se pudiera conceder el mutuo sin temor a perder el capital, podrá por ello pedirse una compensación. (Lugo 25: 81).²⁴⁵

En definitiva, Lugo al igual que Alejandro de Hales, reconoce la existencia de un riesgo intrínseco al capital en la operación de mutuo. Sin embargo, este riesgo se transfiere con la propiedad, por lo que pasa al prestatario. Cobrar interés por ese riesgo es usurario. El análisis de Hales se detiene aquí. El de Lugo continúa y reconoce, junto con el riesgo intrínseco, uno extrínseco. Este segundo sí que permite cobrar algo por encima del capital, lo que no es usurario, pues mantiene la equivalencia, ya que el riesgo es digno de precio.

6.4.2.2. *La fungibilidad de los bienes.*

Según el derecho romano, la materia del contrato de mutuo son exclusivamente los bienes fungibles (Noonan 1957: 40); es decir, aquellos bienes que se consumen con el uso y en reemplazo de los cuales se admite otro tanto de igual calidad y valor (Lugo 25: 1).²⁴⁶ Siguiendo esta definición, la fungibilidad de los bienes presenta una doble dimensión: a) bienes fungibles son aquellos que se consumen con el uso; b) bienes fungibles son aquellos en los que se puede devolver otro tanto de la misma calidad y valor.

²⁴⁵ «Sicut ergo mutuum, quod dari non potest sine corporis, vel mentis labore, vel molestia, offert titulum ad exigendum aliquid ultra fortem pro illo labore, vel molestia: ita fit in his circumstantiis non potest mutuari sine molestia, & timore amittendi fortem, potestis pro hac molestia fubeinda aliquid exigere.»

²⁴⁶ Esta definición es la que encontramos en el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, voces “bien” y “fungible”.

a) Uso y Consumo en los bienes fungibles. El “argumento de la consumibilidad”.

Sobre la primera de las dimensiones construyó Sto. Tomás, su argumento de la consumibilidad de los bienes fungibles (Langholm 1984: 84-90; Noonan 1957: 53-7). Para Sto. Tomás en los bienes fungibles es imposible separar el uso del consumo de su sustancia.²⁴⁷ Así, al igual que el uso del vino es beberlo, el del dinero es gastarlo. Tanto en uno como en otro caso al usar el bien estamos consumiendo su sustancia. Si al devolver el dinero prestado en mutuo –devolución de la sustancia– se exige algo por su uso, en realidad, se está pagando dos veces por lo mismo, pues en el dinero el uso no existe de forma independiente de su sustancia (Langholm 1984: 89).

La lógica del argumento tomista del consumo se sustenta en una concepción del dinero como monedas físicas (Langholm 1984: 89). El dinero, al utilizarlo según el uso que le es propio –como medio de cambio– desaparece (Gordon 1975: 161). En este sentido, señala Noonan (1957: 56) que el argumento tomista del consumo es la forma que adopta la esterilidad del dinero en Sto. Tomás.

Sobre esta dualidad uso-consumo, Luis de Molina (1989: 49) reconoce que

Puede distinguirse un doble uso de la cosa que se presta. Uno, para negociar y lucrarse, como sería vendiéndola por lucro, permutándola, llevándola a otro lugar, o reservándola para otro momento en que valga más; o, si fuere dinero, comprando con él, trasladándolo a otro lugar, o dándolo en cambio con el mismo fin de lucrarse. El otro no se considera negociación sino simplemente consumo de la cosa recibida en préstamo, como, si fuera dinero, comprando lo que se necesita... Si fuere trigo, vino o aceite, consumiéndolo en el uso cotidiano...

Distingue, por tanto, el jesuita entre el uso del consumo y el de la negociación. Entre el dinero como medio de cambio y el dinero como capital. Esta distinción también la veíamos ya en Lugo (*supra* 176). En el primero de los casos

²⁴⁷ En sentido estricto, Sto. Tomás sólo consideró al dinero como bien susceptible de usura. (Noonan 1957: 57). El argumento, sin embargo, es extensible a todos los bienes fungibles.

no es posible recibir “algo más”, pues uso y consumo coinciden – “argumento de la consumibilidad”. En el segundo supuesto, sí. Privarse del dinero puede suponer privarse del uso de la negociación y existir *lucro cesante* o *daño emergente*.

En el análisis de Molina y Lugo pervive el argumento tomista de la consumibilidad, pero con una importante variación: la posibilidad de la negociación. Para Sto. Tomás el uso principal de la moneda es servir como instrumento de cambio (Lapidus 1987: 1099-100). Y sólo admite el *damnum emergens* como título que legitima a recibir “algo más” No el *lucrum cessans*. (Noonan 1957: 117-8). El fin natural de la moneda es ser instrumento de cambio, admitir la negociación implica admitir que la moneda puede utilizarse para otros fines, lo que va *contra natura*.²⁴⁸ En definitiva Molina y Lugo mantienen el argumento de la consumibilidad, pero superan la concepción de los usos del dinero de Sto. Tomás.

Como hemos visto, Sto. Tomás condena el cobro de usuras porque el uso y el consumo del bien es la misma cosa. Esta característica es propia de los bienes fungibles. No olvidemos, además, que solamente sobre estos bienes se puede constituir el contrato de mutuo y que sólo sobre este contrato existe sospecha de usura. La condición de fungibilidad de los bienes es necesaria para que exista sospecha de usura. En cualquier otro caso, la usura quedaría excluida *a priori*. Lugo parece no estar de acuerdo con este planteamiento.

Se suele preguntar si así como los bienes que se consumen con el uso y se llaman fungibles, como son el dinero, aceite, trigo y cosas semejantes, pueden ser objeto del contrato de mutuo, también pueden serlo bienes como un buey, un caballo, una oveja, etc. (Lugo 25: 1).²⁴⁹

²⁴⁸ «Likewise, the art of money or acquisition is natural to all men for the purpose of procuring food, or money with which to buy food, out of natural things such as fruits or animals. But when money is acquired not by means of natural things but out of money itself, this is against nature.» (Sto. Tomás de Aquino citado por Gordon (1975: 170-1).

²⁴⁹ «An vero sicut in pecunia, oleo, tritico, et similibus, quae usu consumuntur, et functionem recipere dicuntur, consistere potest mutuum, ita bos equus, ovis possit esse materia mutui.»

Detrás de esta duda, lo que se plantea Juan de Lugo es si el préstamo de un bien no fungible –con transferencia de propiedad y con obligación de devolver algo de la misma calidad y valor– puede realizarse a interés sin que pueda ser considerado usurario. Reconocer esta distinción conlleva un cierto grado de incoherencia en el análisis. Como veremos más adelante, uno de los argumentos más utilizados contra la usura es el temporal. La condena de la usura no era sino condenar el lucro por el mero transcurso del tiempo. ¿Cómo es posible entonces oponerse a la venta del tiempo en relación con los bienes fungibles y no oponerse en el resto de los casos?

Para Lugo el problema es puramente nominal.

Negar lo [la posibilidad de constituir un contrato de mutuo sobre bienes que no se consumen con el uso] parecería un problema puramente nominal, puesto que existen todos los elementos esenciales al contrato de mutuo, aunque pueda faltar algo accidental por razón de la materia; aunque, examinado cuidadosamente, ni esto parece faltar, puesto que objetos como el oro y la plata tienen un peso determinado, las piedras y maderas tienen una determinada magnitud, y a los bueyes y las ovejas se les puede aplicar el número y medida, y de igual manera que puede recibirse en mutuo un huevo puede recibirse una oveja. (Lugo 25: 1).²⁵⁰

En la medida en que de todos los bienes se pueda predicar número y medida podrán equipararse a los bienes fungibles y, en consecuencia, serán susceptibles del contrato de mutuo. Lugo extiende la condición de mutuo a cualquier préstamo con transferencia de propiedad y con obligación de devolver otro tanto de la misma calidad y valor; y esto, independientemente de que el bien sea fungible o no. En definitiva, Lugo cierra las puertas a la posibilidad de eludir el carácter usurario de la venta del tiempo.

²⁵⁰ «... et quaestio erit de nomine quia tota substantia mutui vere intervenit licet deficiat ex parte materiae accidens illud; quod tamen in rigore nec deesse videtur, cum aurum, vel argentum pondere constet quo reddendum est; lapides item, et ligna constant mensura magnitudinis, boves, et oves numero, et mensura; quare sicut unum ovum potest mutuo accipi, cur non etiam ovis una?»

Hemos visto cómo, Sto. Tomás condenaba la usura porque el uso y el consumo del bien eran inseparables y, en consecuencia, su venta implicaba pagar dos veces por lo mismo. En el análisis de Lugo este argumento pierde parte de su validez o, mejor dicho, se ve modificado. Lugo continúa negando la licitud de que el prestamista pueda vender el uso del bien entregado en mutuo como algo distinto de su sustancia. Sin embargo, la razón no es porque el bien se consuma con el uso, sino porque al transferir la propiedad se transfiere, asimismo, el derecho del uso del bien, y no sería justo recibir algo más por este concepto.

... cuando algún bien pasa a ser de pleno dominio de otra persona se le transfiere también el pleno derecho a usarlo, sin que por este derecho aumente el precio del bien. Porque cuando se fija el precio justo de un bien se entiende que se fija conjuntamente al bien y al derecho a usarlo. (Lugo 25: 10).²⁵¹

En definitiva, Lugo sigue condenando la venta del uso del bien por parte del prestamista. Ahora bien, asociar la ilicitud de esa práctica a la transferencia de propiedad y no al consumo del bien, permite a Lugo desvincular la usura de los bienes fungibles y hacer, en consecuencia, extensible a todos los bienes la ilicitud de la venta de tiempo.

En el análisis de Lugo respecto de Sto. Tomás, la fungibilidad de los bienes deja de ser necesaria en la condena de la usura.

b) “Devolución de otro tanto de la misma calidad y valor”

Bienes fungibles, repitámoslo una vez más, son aquellos que se consumen con el uso y en reemplazo de los cuales se admite otro tanto de igual calidad y valor. Esta segunda característica, no obstante, podemos predicarla de cualquier otro bien no fungible.

²⁵¹ «... quandoaliquid transiit in dominium plenum alterius, ep ipsi transit in illum jus plenum utendi; neque hoc jus auget pretium ipsius rei: quando enim taxatur pretium justum rei alicujus, aestimatur tota res cum jure utendi illo.»

En el anterior apartado hemos mostrado cómo Lugo revisa las condiciones del contrato de mutuo. Así, para el Doctor Hispalense, el mutuo puede constituirse sobre cualquier clase de bienes y no exclusivamente sobre los bienes fungibles. La condición de fungibilidad de los bienes se ve superada, pero mantiene el que se haya de devolver otro tanto de la misma calidad y valor (Lugo 25: 1). Sobre el dinero Lugo añade algo más:

... aunque el mutuo hay que devolverlo de ordinario en la misma especie, como sucede al devolver vino por vino, aceite por aceite, etc., en el caso del dinero no se ha de mirar tanto la especie física o material del oro o plata cuanto su valor formal...(Lugo 25: 1).²⁵²

Este traslado de la exigencia de la materia al valor no es ajeno a la realidad histórica precedente y presente en que vivió Lugo.

El contrato de mutuo, al igual que el resto de los contratos, se sometía indefectiblemente al principio aristotélico de la justicia conmutativa. La equivalencia en el contrato de mutuo era exigida al igual que en el contrato de compra-venta. Sin embargo, ¿cómo podría respetarse esa equivalencia si en el mutuo se prestaba y retornaba la misma pieza monetaria siendo su valor radicalmente distinto? La posible divergencia entre el valor de la moneda-materia y el valor de la moneda-signo introducía un grave problema en relación con la igualdad entre lo dado y lo recibido en el mutuo. Ante esta dualidad –materia/valor– era necesario escoger. Y Lugo escoge el valor.

... aunque el mutuo cree la obligación de pagar en la misma especie, la especie principal de la moneda no se considera que la defina su materia sino su valor, por el que queda constituida formalmente en su ser de moneda. Por tanto, cuando se paga en moneda que tiene el mismo valor

²⁵² «... licet regulariter mutuum solvendum sit in eadem specie, ut vinum pro vino, oleum pro oleo in pecunia tamen non tam attendi speciem physicam et materialem auri, vel argenti, quam formalem valoris;»

formal como moneda, se paga el mutuo en la misma especie recibida...
(Lugo 25: 124).²⁵³

La “revolución de los precios”, la alteración del valor de la moneda y otros episodios provocaron una inestabilidad monetaria (*supra* 27) que Lugo supo percibir con claridad. No sólo la inestabilidad, sino también las consecuencias que para la lógica del contrato de mutuo y del análisis de la usura dicha inestabilidad implicaban.

6.4.3. Dimensión económica de la usura: el “argumento de la industria”

Tanto para los doctores escolásticos de los siglos XIII y XIV, como para Juan de Lugo el dinero era estéril. Que el dinero sea estéril no quiere decir que con él no se puedan obtener frutos, sino que no es capaz de fructificar por sí mismo.

Todos debemos confesar que el dinero difiere de otras cosas productivas, pues de sí mismo no es productivo. (Lugo 26: 97).²⁵⁴

Cuando se presta dinero en mutuo, la persona que lo recibe puede invertirlo y obtener beneficios. En este caso se presenta una duda razonable: ¿puede exigir el prestamista una recompensa por ceder su dinero en mutuo con el cual el prestatario obtuvo los beneficios? O formulado de otra manera ¿puede el prestamista participar en los beneficios obtenidos gracias a la cesión de su dinero? La respuesta para los doctores es clara: si el dinero se invierte y se obtienen beneficios es debido al trabajo y al esfuerzo del que recibe el préstamo; quien, por otra parte, es el dueño del dinero. Nada puede exigir el prestamista, que ya no es dueño del

²⁵³ «... quia licet mutuum afferat obligationem solvendi in eadem specie, sed tamen species potissima monetae non desumitur ex materia, sed ex valore a quo formaliter constituitur in ratione monetae: quando ergo solvitur in moneta habente eundem valorem formalem monetae, solvitur in eadem specie mutuum;...»

²⁵⁴ «Omnes ergo fateri debemus pecuniam differre a rebus aliis fructiferis, cum ex se non sit fructifera.»

dinero, sino de un derecho a recibir una cantidad (Langholm 1984: 91-2). El dinero en sí mismo es estéril, si el prestamista recibiese algo por los beneficios obtenidos, en realidad, estaría lucrándose del esfuerzo y el trabajo realizado por el prestatario, lo cual no le pertenece; en consecuencia, no puede recibirse algo más por este concepto.

La opinión de Lugo es la misma. Considera que el prestamista no puede beneficiarse de la mejora en la situación que el préstamo de dinero produce en la persona que lo recibe.

Quizá digas que se puede recibir una cierta cantidad por la mejor situación que el mutuuario goza con el mutuo, pero no es así, sino todo lo contrario; porque la utilidad que pueda recibir la otra parte contratante no es razón para aumentarle el precio. (Lugo 25: 10).²⁵⁵

Ahora bien, el que el prestamista no pueda exigir algo más por el dinero cedido en mutuo no quiere decir que, bajo otra forma contractual, no se pueda ceder dinero y obtener beneficios. En este sentido, conviene no olvidar que solamente en el contrato de mutuo puede existir usura.²⁵⁶

El argumento de la industria se relaciona con el que ya vimos sobre la transferencia de propiedad. Si en el contrato de mutuo el dominio del bien y el derecho a usarlo pasan al que lo recibe, también se transfieren plenamente los beneficios que dicha posesión implica; máxime si esos beneficios derivan de la propia industria y del esfuerzo.

²⁵⁵ «Dices, posse accipi pro commoditate, quam mutuarius accipit ex mutuo. Sed contra, quia comoditas alterius contrahentis non debet augere pretium:»

²⁵⁶ Una de las prácticas más utilizadas fue el conocido como “triple contrato”, por el cual el inversor cedía su dinero a una sociedad, la cual aseguraba ese dinero y garantizaba una parte sobre los beneficios obtenidos. Para Noonan este contrato derriba dos de los grandes pilares de la teoría de la usura: el inversor debe correr un riesgo para obtener un beneficio y que el dinero es improductivo (Noonan 1957: 204).

6.4.4. Dimensión temporal de la usura: La a-causalidad del tiempo

Es de sobra conocido que en la tradición escolástica, desde sus orígenes se rechazaba el cobro de intereses por la “mera dilación del tiempo”.²⁵⁷ Juan de Lugo no fue ajeno a este planteamiento, sino fiel continuador. La condena de la venta del tiempo no era exclusiva del contrato formal de mutuo. En cualquier acuerdo en que existiera una venta del tiempo, también existiría un mutuo implícito o virtual y, por tanto, usura.

... la injusticia del cambio puede provenir... por una implícita usura, en cuanto que se recibe el lucro por la dilación del tiempo... (Lugo 28: 7).²⁵⁸

Con este presupuesto de partida se hace necesario explicar por qué no se podía cobrar nada por el mero transcurso del tiempo. No basta con afirmarlo, hay que justificar por qué el prestamista no puede recibir algo más por desprenderse de su dinero durante un tiempo. Las razones son, fundamentalmente de dos tipos: teológicas y económicas.

Teológicamente el tiempo no se podía vender pues había sido dado gratuitamente a todas las criaturas. Es «a thing not bought but given by God.» (Langholm 1984: 72). Más relevantes para nuestro análisis son los argumentos de carácter económico, relacionados con la variación del valor intrínseco y extrínseco

²⁵⁷ En un texto del siglo quinto, incorporado por Graciano a sus *Decretales* es posible encontrar ya este argumento contra la usura. «*More cursed than all merchants is the usurer, for he sells a thing not bought, as do the merchants, but given by God...*» (Citado por Langholm 1984: 72). Los primeros canonistas identificaron la cosa no comprada y dada por Dios con el tiempo. Véase también Noonan (1957, 38-9).

En un manuscrito del s. XIII, podemos leer: «Los usureros pecan contra la naturaleza al querer hacer que el dinero engendre dinero como un caballo engendra a un caballo o a un asno. Además, los usureros son ladrones (*latrones*), pues venden el tiempo que no les pertenece, y vender un bien ajeno contra la voluntad de su poseedor es robar. Además, como no venden otra cosa que la demora de dinero, es decir el tiempo, venden los días y las noches.» (Citado en Le Goff 1987: 59).

²⁵⁸ «... *injustitiam cambiorum ex duplici potissimum capite provenire solere. Primo ex usura implicita quatenus lucrum accipitur ob temporis dilationem...*»

de los bienes.

Gerardo de Siena (†1336 aprox.) parte del principio de que cualquier bien fungible tiene un valor intrínseco igual a sí mismo (Langholm 1984: 119ss). Además, este valor permanece invariable a lo largo del tiempo. Nótese que hablamos de valor intrínseco, único del que puede predicarse la invariabilidad, pues el extrínseco sí que cambia.

[Los bienes] sometimes seem to increase or decrease, this is not on account of any increase or decrease in the value which inheres in them but on account of increase or decrease in our demand or also on account of increase or decrease in the value of other things for which they are exchanged. (Gerardo de Siena citado por Langholm 1984: 120).

Con el transcurso del tiempo los bienes no-fungibles cambian en sí mismos, por tanto, su valor también cambia. Ahora bien, los bienes fungibles no sufren alteraciones intrínsecas, por lo que su valor, en término de sí mismos, permanece. El valor extrínseco del dinero puede subir o bajar, en relación con otros bienes, pero en el mutuo sólo consideramos su valor intrínseco (Langholm 1984: 120); es decir, sólo el dinero es medida de sí mismo (Langholm 1984: 122-3). Se está situando al dinero en el mercado de dinero y no en el de mercancías.

Reconocer que los bienes fungibles –y el dinero con ellos– tienen un valor intrínseco inmutable a través del tiempo y afirmar que, en consecuencia, son estériles, es formular la misma idea en diferentes formas. De esta forma Gerardo de Siena entiende la esterilidad del dinero y la ilicitud de la usura en los préstamos monetarios (Langholm 1984: 124). Al igual que el argumento tomista, este razonamiento se sustenta en una concepción fisicista del dinero.

De otra manera podemos expresar el anterior razonamiento. En el tiempo es posible reconocer una doble dimensión, en relación con los bienes fungibles. Por una parte, el tiempo es una simple medida extrínseca de duración –el valor intrínseco no cambia. Por otra, *en* el tiempo pueden producirse circunstancias que modifiquen el valor extrínseco de los bienes. En el caso de los fungibles, el tiempo

es simplemente una medida y no altera su materia. En el caso de los no-fungibles, el tiempo afecta directamente al bien pues crece o se deteriora (Langholm 1984: 125). Como ya hemos señalado, la alteración o inmutabilidad viene referida a la materia, no al valor extrínseco de los bienes. En el siguiente cuadro se presentan todas las relaciones que venimos señalando.

Cuadro 6. Causalidad del tiempo y fungibilidad

Bien	Tiempo	Cambios en el tiempo	Cambios Valor intrínseco	Cambios Valor extrínseco
No-fungible	Causal.	Sí	Sí (productivo)	Si
Fungibles (dinero)	A-causal (Medida extrínseca de duración)	No	No (estéril)	Si

En definitiva, el tiempo es a-causal, porque con su simple transcurrir no transforma la materia de los bienes fungibles y, en consecuencia, tampoco su valor intrínseco. El dinero, como bien fungible, se somete también al anterior principio; de ahí su esterilidad.

Veamos ahora cómo se entendieron y relacionaron los conceptos de tiempo y esterilidad del dinero algunos siglos después.

De la siguiente manera resume Gómez Camacho cuál fue la relación que los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII establecieron entre el tiempo y la valoración de los bienes.

... el pensamiento escolástico sobre la función del factor tiempo en la valoración de los bienes podría resumirse de esta forma: 1) como “medida extrínseca de duración”, el tiempo no causa cambio alguno en el valor de los bienes, sean éstos dinero o mercancías; 2) sin embargo, en el transcurrir del tiempo sí pueden presentarse otros fenómenos que sean *causa* de los cambios en el valor (Gómez Camacho 1989: 31).

El concepto escolástico del tiempo en los doctores españoles podríamos

asociarlo a la imagen de la corriente de un río. Si depositamos una barca con objetos en un río, la corriente arrastra la barca pero no modifica los objetos depositados en su interior; si éstos cambian es por circunstancias ajenas a la corriente del río. En sentido similar, la corriente del tiempo desplaza los entes de un momento a otro pero no los modifica. En definitiva, *el* transcurso del tiempo, por sí mismo, no tiene efectos económicos, según los escolásticos. Ahora bien, es posible que *en* el transcurso del tiempo concurren circunstancias que sí tienen efectos económicos.

Esta idea del tiempo presentada por Gómez Camacho no es diferente de la que hemos visto que Langholm atribuía a los doctores escolásticos de los siglos XIII y XIV.

Hemos visto cómo Gerardo de Siena en el contrato de mutuo sólo considera el valor intrínseco del dinero. La postura de Lugo es la misma.

... en el caso del dinero no se ha de mirar tanto la especie física o material del oro o plata cuanto su *valor formal*... (Lugo 25: 1).²⁵⁹

Así, independientemente de que la valoración exógena de la moneda suba o baje, habrá de recibirse una con el mismo valor formal de la que se entregó.

... no hay obligación de devolver el mutuo en moneda de la misma especie material, sino en cualquiera otra que tenga el mismo valor que la inicialmente recibida, y tanto si el valor de ésta subió como bajó. (Lugo 25: 124).²⁶⁰

Al elegir el valor formal, se garantiza la equivalencia en la operación de mutuo, pues se eliminan los efectos de las posibles apreciaciones/depreciaciones de las monedas físicas sobre las que se constituye el mutuo.

²⁵⁹ «... *in pecunia tamen non tam attendi speciem physicam et materialem auri, vel argenti, quam formalem valoris*;» Subrayado mío.

²⁶⁰ «... *mutuum non debere reddi in eadem specie monetae, sed in moneta quacumque ejusdem valoris quo accepta fuit, sive postea creverit sive decreverit monetae acceptae valor*.»

Establecido este principio general, Lugo (25: VII.1) se plantea también la posibilidad de pactar la devolución en moneda de la misma especie material y no sólo del mismo valor. En este caso, la posible variación futura del valor de la moneda podría hacer que en el mutuo no se devolviera el mismo valor forma del lo que se entregó. Lugo admite este pacto siempre que el riesgo de que el valor de la moneda suba sea igual que el de el que disminuya. Al establecer este pacto respecto del mutuo –devolver la misma cantidad de moneda– la equivalencia del contrato se mantiene. Puede que el valor retornado sea distinto pero las posiciones de mutuante y mutuuario son equivalentes pues ambos asumen el mismo riesgo de apreciación-depreciación del valor de la moneda.

En resumen, para Lugo el tiempo era a-causal; por lo tanto «por la dilación del tiempo nada puede recibirse sin usura.» (Lugo 28: 48).²⁶¹ Esto no impide, no obstante, que *en* el mero transcurrir del tiempo concurren otras circunstancias que sí alteren los entes reales. En el primero de los casos, no es posible admitir el lucro, pues se estaría cobrando algo más por el mero transcurso del tiempo, sin título alguno que lo justifique. Exigir el interés, en este caso, se opone a las leyes de la razón –el tiempo no produce efectos– y de Dios –el tiempo es un bien gratuito con el que no se puede mercar. En el segundo de los casos, por el contrario, en el espacio temporal que ocupa el fenómeno económico ocurren circunstancias independientes del tiempo que pueden justificar el lucro.

Como señala Dempsey, el problema de la usura se convierte entonces en un simple problema empírico:

... they laid their emphasis on the fact that time in and by itself alters no values. With time may come changing circumstances, especially increasing risk, by which values are altered. These circumstances may found new titles or invalidate old ones. But the Schoolmen consistently and characteristically insisted that his was the question of fact that

²⁶¹ «... *propter dilationem vero temporis nihil potest sine usura accipi...*»

required investigation and was to be probed in each case. As indeterminate appeal to the passage of time alone was of no avail. (Dempsey 1948: 176).

El casuismo escolástico fue el método adoptado para discernir en qué situaciones existían elementos distintos del tiempo o sólo éste.

Por esta razón, el análisis de los escolásticos se orientó a investigar si en los casos que se estudiaban existía sólo el mero transcurrir del tiempo o, por el contrario, se comprobaba la existencia de otros elementos económicos. En el primer supuesto, el cobro de intereses estaría injustificado racionalmente, no en el segundo. (Gómez Camacho 1989: 31).

6.4.5. El papel de la voluntad: Necesidad y coacción.

Los apartados anteriores recogen las principales líneas de argumentación contra la usura en la tradición escolástica. Sin embargo, Langholm apunta una más: el argumento de la coacción (Langholm 1998: 63ss).²⁶² Aunque este argumento a partir del siglo XV sólo aparece esporádicamente en los escritos escolásticos, merece especial atención en nuestro estudio porque en su análisis Langholm (1998: 75) llega a la conclusión de que la postura de Lugo sobre las implicaciones de dicho argumento supone una ruptura con la tradición anterior y lo sitúan en una nueva era.

Al argumento de la coacción subyace la idea de que la usura es una forma de robo. El problema se plantea si se considera que el prestatario al pagar el interés por encima del capital lo hace libremente; esto es difícilmente compatible con el principio aristotélico de que “nadie sufre injusticia voluntariamente” (Langholm 1998: 65). Es decir, si el prestatario paga la usura voluntariamente entonces no existe robo. La voluntariedad se convierte en la clave del problema.

El argumento de la coacción viene a señalar que aunque el prestatario pague

²⁶² Apuntado ya en el trabajo de 1984, pero desarrollado más ampliamente en el de 1998.

un interés por encima del principal –usura– éste no lo hace libremente sino movido de la necesidad, ya sea en sentido estricto –necesario para la existencia– o en sentido más amplio –necesario para existir de forma adecuada–. En consecuencia, para Sto. Tomás

One who accepts a loan always suffers necessity either in the first or in the second of these two senses. If this is interpreted literally, it means that usury is always paid involuntarily, regardless of the purpose for which the money was intended, and that all usury is theft. (Langholm 1998: 64).

El argumento de la coacción no ofrece lugar a dudas. Si el interés se paga de forma involuntaria es usura.

...la obligación que se acepta en cuanto contradistinta de la ejecución del pacto, es tal que el mutuuario podría someterse a ella involuntariamente, es decir, coaccionado por la necesidad que tiene del mutuo. Pues como quiera que toda la injusticia de la usura nazca de la involuntariedad con que se acepta, siempre que exista involuntariedad habrá usura. (Lugo 25: 55).²⁶³

En ambas cuestiones coinciden Lugo y Sto. Tomás. Sin embargo, existe un matiz entre ambos. Sto. Tomás es taxativo a la hora de predicar la voluntariedad del pago: éste siempre es involuntario. Lugo, sin embargo, afirma que “el mutuuario *podría* someterse a ella involuntariamente”; el condicional nos indica que también podría pagar algo por encima del capital de forma voluntaria, como muestra de liberalidad y gratitud, en cuyo caso no se considera un préstamo usurario, pues lo que paga no es usura sino libre gratitud. (Lugo 25: IV).

Al margen de este matiz, más que el argumento de la coacción en sí interesa analizar dos aspectos derivados de dicho argumento:

- Si pagar la usura por el prestario es pecado, y

²⁶³ «*ipfa tamen obligatio fufcepta, prout condiftincta ab exfequutione potuit grauis effeiquare videndum eft, an ipfamet obligatio talis fit, ut non fponre, fed coactus ob difiderium mutui eam mutuarius fubcecit. Cum enim tota iniuftitia vfurae oriatur ex inuoluntario, quod eius promiffio habet, quando hoc inuoluntarium fuerit, pactum erit vfurarium.*»

- Si la propiedad de las usuras pagadas pasan al usurero.

Según la moral cristiana quien consiente que otra persona peque también peca. Entonces ¿el prestatario peca al pagar las usuras y permitir que el usurero también peque? Para William de Auxerre y Sto. Tomás la coacción motivada por la necesidad exoneran al prestatario del pecado (Langholm, 1998: 67-8). De la misma opinión se muestra Juan de Lugo al considerar que “se excusa de pecado a quien pide por necesidad” (Lugo 28: 229). En cualquier caso, como señala Langholm, la doctrina permanecía clara en los manuales pero en la práctica se cedía ante al posibilismo de la realidad histórica. Los doctores comenzaron a centrar su atención en los títulos extrínsecos que legitimaban ciertas ganancias en los distintos tipos de contratos y eludían la sombra de la usura.

In the course of the fourteenth and fifteenth centuries, acknowledgement of the impracticality of refusing money to be lent at interest was spreading in theological and legal circles. Scholastic discussions of the subject took a new direction. It focused on the concept and the catalogue of extrinsic titles, which were gradually extended, whereas the argument against usury from compulsion tended to be abandoned. (Langholm 1998: 69).

Respecto a la propiedad de las usuras la cuestión se presenta más controvertida. Para algunos autores la propiedad no pasa porque el prestatario acepta el pago movido por la necesidad y, por tanto, coaccionado. Para otros doctores, existe voluntad de pagar aunque esta sea condicionada y no absoluta, pues es preferible la usura a un daño superior, en consecuencia si existe transferencia de propiedad.²⁶⁴ Un tercer grupo de autores, considera que al pagar la usura existe un simple cambio de mano del dinero, pero la propiedad y el derecho a reclamarlo permanecen en el prestatario pues su voluntad está condicionada y no es absoluta. Esta es la opinión de Soto, ya en la tradición salmantina. Lesio completa lo anterior al afirmar que la propiedad pasa pero no de forma absoluta,

²⁶⁴ Sobre estos autores véase Langholm (1998: 71-3).

pues la voluntad de transmitirla tampoco es absoluta (Langholm 1998: 73-4). Molina (1989: 201ss), por su parte, considera que el usurero no adquiere el dominio de la usura con carácter general, aunque sí lo puede hacer ocasionalmente (*per accidens*). Tal es el caso en que el dinero usurario se mezcla con el no usurario del préstamo u otro que ya tuviese el usurero. Como físicamente no es posible diferenciarlos el dominio del conjunto pasa al usurero, aunque el prestatario retiene el derecho a reclamarlo y a que se le prefiera a otro acreedor.

Según Langholm la opinión de Lugo al respecto es la siguiente:

...there can be no question but that the ownership of money paid as usury passes to the usurer. Whether the coins in question are mingled with other coins or not is irrelevant. Lugo makes two important observations... Both are devastating to the scholastic doctrine and point forward to another era, already dawning elsewhere in Europe. (Langholm 1998: 74-5).

Estas observaciones se recogen en las siguientes citas:

Aunque la voluntad esté mezclada con algo de involuntariedad, debe considerarse simplemente libre, no impidiendo que la transferencia sea eficaz el que en cierto aspecto exista involuntariedad. Porque, realmente, la involuntariedad con la que el mutuuario paga las usuras no es mayor que la involuntariedad con que paga el interés que se paga del daño emergente, y por eso no niega que el dominio del interés se transfiera eficazmente. Por tanto, si el dueño quiere transferir eficaz y absolutamente el dominio de lo que entrega, y no sólo cumplir con la acción externa de lo que entrega, no vemos razón por la que su voluntad no deba considerarse eficaz si no existe ley positiva que le impida a él transferirla, ni al usurero recibirla. (Lugo 25: 206).²⁶⁵

Para Langholm el texto es clave pues muestra como la involuntariedad no invalida la transferencia de propiedad. Esto rompe con uno de los pilares del

²⁶⁵ «*Quamvis voluntas illa fit mixta cum aliquo inuoluntario, est tamen simpliciter libera, nec illud inuoluntarium fecundum quid tollit, quod fit eficaz: nam revera non minus inuoluntariae foluit mutuarius interfere iustum damni emergentis, quam lucrum usurarum: ergo ille defectus voluntarii impedit efficaciam ad transferendum dominium. Si ergo dominus vult absolute ob efficaciter transferre dominium, & non solum exercere actionem externam, & nulla lege pofitiua factus est incapax transferendi, nec usurarius accipiendi, non appa et, nude activitas, & eficacia huius voluntatis impediatur.*»

argumento Aristotélico sobre la coacción y la voluntad en relación con la usura (Langholm 1998: 75). Conviene, sin embargo, matizar esta apreciación. Langholm parece fijarse solamente en la primera parte del texto en la que se habla sobre la hipotética involuntariedad del prestatario al pagar bien las usuras, bien el interés por el daño emergente. Si en el segundo caso es lícito, ¿porqué no en el primero? No obstante, Lugo continúa y pone el acento en que el dueño “quiere transferir eficaz y absolutamente el dominio de lo que entrega”. Es en este caso en el que no hay duda sobre la transferencia de propiedad.

Además, Lugo es concluyente al inicio de toda esta discusión sobre su postura al respecto

También parece cierto que el dominio no se transfiere al usurero si el mutuuario las pagó sin intención de transferir su dominio, y lo hizo sólo para no faltar a su palabra. Por lo tanto, muchas veces habrá que reconocer que, de hecho, no se adquiere el dominio por el usurero, puesto que el mutuuario no tiene intención de hacerlo por ser consciente de que no debe pagarlas, y se limitó a entregarlas sólo por cumplir la palabra dada. (Lugo 25: 204).²⁶⁶

El texto deja clara la idea de que la transferencia de propiedad depende de la intención con que el mutuuario entregue las usuras. En ciertas ocasiones si existirá y otras “muchas veces habrá que reconocer que, de hecho, no se adquiere el dominio por el usurero...”

Establecido este principio general, más abajo matiza que el usurero sí “adquiere el dominio de las usuras, pero sólo un dominio débil y con obligación de restituir”. (Lugo 25: 205). Luego añade:

²⁶⁶ «*Certum etiam effe debet, fit mutuarius non habeat animum transferendi dominium vfurarum, fed folum dandi pecunias illas exterius, ne fidei fuae aceffe videatur, non transferri dominium in vfurarum, cum une fuo utatur, nec obligationem habeat transferendi dominiu, fed potius ius recuperandi, fi dediffer. Quare faepe fatedum erit, de ipso non acquirir dominium ab vfurario, quia mutuarius fciens, fe non debere foluere, non vult ex animo foluere, fed folum exterius, dare propter fidem datam.*»

... como quiera que el mutuuario sepa muy bien que las usuras no las debe en justicia, y que el usurero no tiene derecho a ellas, no puede pretender pagar una verdadera deuda ya que no existe. Sólo podrá pretender saldar la deuda de la fidelidad humana a la palabra dada. Prometió transferir el dominio, aunque no de forma gratuita sino por el beneficio recibido con el mutuo, y aunque esto no sea merecedor de un precio, el mutuuario quiere dar por ello más de lo que en realidad vale sólo porque así lo prometió. (Lugo 25: 207).²⁶⁷

Se entrega algo más por encima del capital no basándose en algo debido –lo que sería usurario– sino por expresa voluntad del mutuuario.

En conclusión la transferencia de propiedad de las usuras dependerá de la voluntariedad absoluta con que las pague el prestatario:

- Si las paga voluntariamente bien por liberalidad y gratitud, bien por fidelidad a la palabra dada, no existe lugar a dudas sobre la transferencia de propiedad
- Si las paga sin intención de hacerlo, es claro que no se adquiere el dominio por el usurero o de hacerlo sólo se adquiere un dominio débil y con obligación de restituir.

La voluntad sigue siendo esencial en su planteamiento, como lo era con anterioridad. Es cierto que Lugo admite la transferencia de propiedad y, en consecuencia, la legitimación en cierta medida del interés. En su análisis de los distintos casos que se pueden presentar, Lugo ve a un prestatario más dispuesto a pagar algo por encima del capital. La generalización y diversificación de las prácticas mercantiles hace que los límites entre la coacción y un razonable interés

²⁶⁷ «...quia cum mutuarius faciat bene, se non debere ex iustitia vfuras, nec vfurarium habere ius ad illas, non potest intendere solutionem veri debiti ex iustitia; intenderet enim id, quod videt esse impossibile; sed solum intendit soluere illud qualecumque debitum fidelitatis humanae, & quia promittit transfere dominium: non tamen gratis, sed pro mutuo, & beneficio accepto, quod licet non fit eo pretio dignum, vult tamen pro re minoris valoris dare plusquam valet, quia id promittit.»

se difuminen, esto no implica que la intención no siga siendo determinante.

Recordemos la siguiente cita de Lugo:

Pues como quiera que toda la injusticia de la usura nazca de la involuntariedad con que se acepta, siempre que exista involuntariedad habrá usura. (Lugo 25: 55).²⁶⁸

6.5. Tiempo y títulos extrínsecos: Licitud e ilicitud del cobro de intereses

Según hemos visto, la exigencia de la justicia obliga a que en el contrato de mutuo exista igualdad entre lo dado y lo recibido. En consecuencia, el recibir algo más de lo prestado es usurario. No obstante, también hemos visto que en el transcurso del tiempo pueden aparecer circunstancias que modifiquen la equivalencia de la relación contractual que conforma el mutuo. Estas circunstancias hacen que retornar lo mismo que se recibió ya no sea justo. Es necesario una compensación, un interés.²⁶⁹ Daño emergente, riesgo y lucro cesante permiten cobrar algo por encima del capital:

... los títulos por los que en el mutuo puede desaparecer la sombra de usura aunque se exija algo por encima del capital entregado. Son tres principalmente: el daño emergente, el riesgo y el lucro cesante; pudiendo

²⁶⁸ «Cum enim tota iniustitia vfuræ oriatur ex inuoluntario, quod eius promiffio habet, quando hoc involuntary fuerit, pactum erit vfurarium.»

²⁶⁹ La compensación, el valor que media entre una contraprestación y otra y que debe sumarse a la inferior para recomponer el equilibrio es precisamente el sentido etimológico de la palabra *interesse*, de la que deviene el vocablo castellano *interés*. «Interesse, id est, non lucrum, sed vitatio damni» (Clavero 1984: 16). Cabe hablar, por tanto, de *interesse* como indemnización e *interés* como ganancia. El significado actual pues difiere de su raíz etimológica y corresponde con el del vocablo latino *faenus* o *foenus*. Entre los propios tratadistas del siglo XVI ambos términos se utilizaron con cierta confusión; ¿tal vez premeditada?, como apunta Clavero (1984: 69ss).

reducirse todos ellos a uno sólo: el daño emergente, pues el riesgo y el lucro cesante implican alguna clase de daño. (Lugo 25: 70).²⁷⁰

El contrato de mutuo plantea una dificultad adicional, dado que lo que se presta está sometido a la variación de precio existente en el mercado o plaza; cuando se retorne, ¿habrá de devolverse igual cantidad o igual valor? La respuesta, según Lugo (25: VII.1), depende de las expectativas económicas que tengamos acerca del bien en el futuro:

- Si se duda sobre si el precio subirá, bajará o permanecerá igual, se ha de pactar la devolución de la misma cantidad, pues será la suerte la que haga que una persona gane o pierda.
- Si se espera que el precio suba o baje, se ha de pactar la devolución del mismo valor.

En el caso de la moneda, la obligación general es de devolver la moneda con el mismo valor salvo pacto en contrario.

6.6. Conclusión

A través de este largo recorrido por los argumentos escolásticos clásicos contra la usura hemos intentado mostrar cuáles fueron las razones lógicas de esa condena y el análisis que subyacía a ellas. De esta forma hemos tratado de responder a aquella dificultad que Lugo nos planteaba, y que consistía en «ofrecer la razón natural de la malicia de la usura, pues a la luz natural no aparece tan claramente.» Asimismo, durante ese recorrido hemos tratado de profundizar en las diferencias existentes entre Lugo y los doctores escolásticos de los siglos XIII y XIV. El

²⁷⁰ «... qui purgare possunt mutuum a labe usurae, quando aliquid supra sortem exigitur. Tres praecipui sunt; damnum emergens, periculum, et lucrum cessans, qui tres comprehendi possunt sub uno, damni emergentis: nam periculum et cessatio lucri aliqua damna sunt,»

siguiente cuadro recoge de forma resumida las conclusiones del análisis anteriormente desarrollado.

Cuadro 7. Argumentos contra la usura

Razones contra la usura en los doctores escolásticos de los siglos XIII y XIV	Postura de Lugo
1. El dinero es estéril	Lo mantiene
1.1. Argumento Biológico (simple metáfora)	No lo utiliza
1.2. Argumento Téleológico	No lo utiliza
2. La usura proviene del lucro en el contrato de mutuo	Lo mantiene
2.1. Transferencia de propiedad. <i>Argumento del riesgo</i>	Lo modifica; admite el riesgo intrínseco al bien pero también extrínsecos o intrínsecos a la operación de mutuo
2.2. Fungibilidad de los bienes	Lo modifica; el mutuo puede constituirse sobre bienes no fungibles.
2.2.1. Argumento de la consumibilidad	Lo modifica; sostiene que el dinero puede usarse en negocio o consumirse
2.2.2. “Devolución de otro tanto de la misma calidad y valor”	Lo mantiene; matiza que en el dinero se debe atender al valor y no a la materia
3. Argumento de la industria	Lo mantiene
4. Argumento de la a-causalidad del tiempo	Lo mantiene
5. Argumento de la coacción	Lo modifica; no siempre se paga algo por encima del capital de forma involuntaria, también se puede pagar voluntariamente, lo que no es usura.
5.1. ¿Peca el mutuuario al pagar las usuras?	Lo mantiene; se excusa de pecado a quien pide por necesidad
5.2. ¿Pasa la propiedad de la usura al prestamista?	Lo modifica; la transferencia de propiedad puede o no pasar en función de la intención y voluntariedad del prestatario.

A grandes rasgos, los argumentos son los mismos. Sin embargo, como recoge el cuadro, en algunos de ellos existen ciertas diferencias. Si mi investigación e interpretación es correcta esas diferencias se deben, fundamentalmente, a dos motivos, relacionados entre sí:

- La variación de la realidad económica entre el estado cuasi-estacionario de los siglos XIII y XIV y el estado más

económicamente dinámico de los siglos XVI y XVII.

- La variación en la concepción de los usos del dinero. Lugo ya no percibe el dinero como una mera mercancía que sirve para el intercambio de bienes. Su idea del dinero es más compleja. El dinero puede ser usado como medio de cambio y consumido o puede ser utilizado para la negociación y convertirse en capital.

Al asumir esta nueva idea del dinero es difícil mantener el postulado de que el dinero se consume con el uso –lo cual sólo es cierto desde un punto de vista fisicista. Esta nueva “visión” del dinero obliga a revisar el contrato de mutuo en dos sentidos: los bienes no necesariamente han de ser fungibles y, en segundo lugar, en la devolución hay que atender al valor formal más que a la especie material.

Estos cambios de enfoque no son sino la lógica conclusión de un cambio en las circunstancias histórico-económicas. Los anteriores argumentos, en general, siguieron siendo válidos, pero hubieron de adaptarse a una nueva concepción del dinero y de la realidad mercantil y contractual.

The actors in the economic world of Lessius and Lugo are at some remove from those of the medieval schoolmen, and a very long way from the ideal citizens of a polis according to Plato and Aristotle. Their actors are much closer to that abstraction “economic man”, whose egoistic calculations concerning maximisation were later to figure prominently in the reasoning of some economists. (Gordon 1975: 249-50).

La lenta transformación del espíritu mercantil a través de los siglos da forma a una nueva realidad que exige también nuevas respuestas por parte de los doctores escolásticos. Así, si bien se percibe en Lugo un similar planteamiento doctrinal en cuanto a los principios básicos de la tradición escolástica medieval, también se detecta una mayor laxitud en el análisis y condena o aprobación de ciertas prácticas, –posturas “algo más liberales”. Podríamos hablar del **posibilismo de lo real**. Se amplía el catálogo de circunstancias extrínsecas que legitiman prácticas

mercantiles y financieras antes dudosas. Hablar de posturas “algo más liberales” no nos lleva a predicar un salto doctrinal que sitúe a Lugo dentro de las nuevas corrientes económicas. Su “visión” sobre el problema de la usura es similar a la de otros doctores escolásticos como muestra el grado de acuerdo con ellos en las distintas cuestiones que se plantean. Sobre esta cuestión diremos algo más en el capítulo de conclusiones.

En función de todo lo anterior las conclusiones económicas más relevantes de todo este análisis de la usura son dos:

- En primer lugar, que para Lugo el dinero era tanto capital como simple moneda. No podía ser de otra manera. Las circunstancias históricas así lo mostraban. En cuanto capital el dinero tenía un coste de oportunidad. Para Lugo (25: 10) “es contra la justicia exigir en el cambio de un bien por otro más de lo que el bien vale, a no ser que intervenga otro título.” El coste de oportunidad del dinero en cuanto capital, así como los riesgos inherentes a la operación legitiman indudablemente ese interés por encima del capital. La equivalencia se rompería en caso contrario, es decir, si entrega solamente el bien. La idea de los títulos extrínsecos ya se encontraba presente en los maestros medievales, pero en Lugo la visión es más amplia.²⁷¹
- En segundo lugar, que la modificación de las circunstancias de la realidad económica condujo a una generalización de y ampliación de los títulos extrínsecos que legitimaban el cobro de “algo más” al devolver el préstamo. Esta ampliación responde al intento de los doctores por mantener la lógica de su “visión” y adecuarla a la realidad.

²⁷¹ La misma idea sostiene Gordon (1975: 249) respecto a Lesio.

Para acabar este capítulo merece la pena citar las siguientes palabras de Keynes sobre la usura.

A mí se me hizo creer que la actitud de la iglesia medieval hacia la tasa de interés era intrínsecamente absurda y que los sutiles estudios cuyo objeto era distinguir el rendimiento de los préstamos monetarios del rendimiento de las inversiones activas, eran simples intentos jesuíticos para encontrar una puerta de escape práctica a una teoría necia. Pero ahora leo estos estudios como un esfuerzo intelectual honrado por conservar separado lo que la teoría clásica ha mezclado de modo inextricablemente confuso, a saber, la tasa de interés y la eficiencia marginal del capital; porque ahora se ve claramente que las disquisiciones de los eruditos escolásticos tenían por objeto dilucidar una fórmula que permitiera a la curva de la eficiencia marginal del capital ser elevada, mientras aplicaban los reglamentos, las costumbres y la ley moral para conservar baja la tasa de interés. (Keynes, *Teoría General...*, 311).

A la luz de los argumentos desarrollado en el presente capítulo es difícil ver a los doctores como precursores de las ideas de Keynes. No obstante, las palabras de Keynes merecen reseñarse por la importancia de los desarrollos escolásticos —no son una teoría necia— así como que la actitud de la iglesia no era intrínsecamente absurda.

PARTE III

EPÍLOGO: Las ideas económicas de Lugo en perspectiva comparativa

Capítulo 7

Lugo y la escolástica tardía

Al comenzar el presente estudio monográfico sobre Juan de Lugo nos planteamos dos objetivos. El primero de ellos y principal era el de presentar el pensamiento económico de Juan de Lugo, y más concretamente sus teorías del precio justo, del dinero y de la usura. A ello hemos dedicado la segunda parte del trabajo. Un segundo objetivo era el de comparar a Lugo con otros doctores de los siglos XVI y XVII, a la luz de lo aprendido en la segunda parte. Este análisis comparativo nos permitirá ver en qué medida Lugo, considerado como el último de los grandes escritores escolásticos (Roover 1955: 171; Grice-Hutchison 1982: 135), es continuador o adelanta algunas de las nuevas ideas emergentes en el pensamiento europeo.

A la hora de abordar el presente capítulo hemos optado por elegir un autor suficientemente representativo de este grupo. El doctor escogido ha sido Luis de Molina por dos razones: en primer lugar, porque es de los autores más citados por Lugo –ilustraciones 10 y 11– y por la facilidad de acceso a sus escritos económicos de la que existen traducción moderna (Molina 1981, 1989, 1991). Asimismo nos apoyaremos en el estudio que Gómez Camacho (1998) ha realizado sobre los doctores españoles de los siglos XVI y XVII. Estudio que, por otra parte, tiene en Molina ha una de sus fuentes fundamentales.

Conviene precisar que algunas cuestiones de las que presentamos en el presente capítulo ya han aparecido con anterioridad. Aquí se vuelven a recoger, en aras de la sistematización, aunque de forma más resumida y resaltando el aspecto comparativo. Así será más fácil mantener la linealidad de la argumentación y conducir a las conclusiones finales.

7.1. Autores influyentes en Juan de Lugo

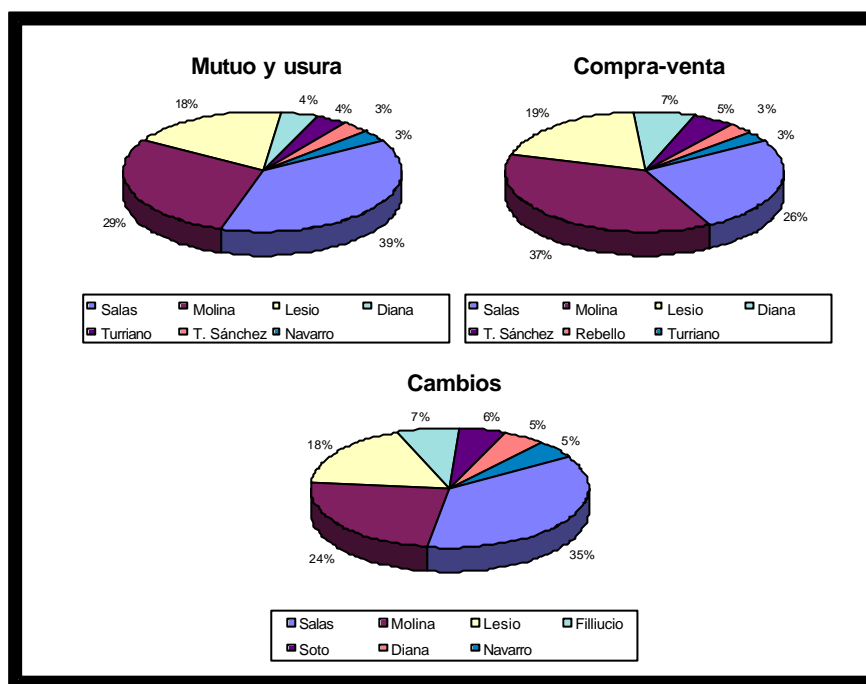
Lugo es heredero y continuador de una corriente intelectual –la escolástica– que hunde sus raíces en la alta Edad Media. Desde la aparición del movimiento escolástico en el siglo XIII hasta los escritos de Lugo en el XVII, transcurren cerca de cuatrocientos años. A lo largo de este extenso periodo son numerosas las figuras relevantes surgidas en el marco de esta corriente de pensamiento. Obviamente, no todos estos autores influirán de igual forma en Lugo.

Para detectar cuáles han sido los autores que más han influido en Juan de Lugo y, en segundo lugar, cuál ha sido la magnitud de esa influencia, hemos realizado un análisis y recuento de las citas directas²⁷² de fuentes que realiza el Doctor Hispalense. El estudio se limita a las tres disputas del tratado *De iustitia et iure* que constituyen el objeto de estudio de la presente tesis doctoral: Disputa XXV, sobre el mutuo y la usura; Disputa XXVI, sobre la compra y la venta; y, finalmente, Disputa XXVIII, sobre los cambios.

Los datos siguientes no son, en modo alguno, concluyentes sobre la formación intelectual de Lugo; no obstante, sí que pueden arrojar algo de luz sobre qué autores fueron los que más estudió, o al menos los que más citó.

²⁷² Lugo, en su obra, realiza citas directas e indirectas. En el primer caso cita al autor y la obra; en el segundo cita al autor de forma indirecta a través de otro autor. En los resultados que se ofrecen sólo hemos considerado las citas directas, pues podemos suponer que fueron las obras que realmente manejó Lugo.

**Ilustración 10. Datos sobre autores citados por Lugo en
*mutuo y usura, compra-venta y cambios*²⁷³**



Fuente: Elaboración propia a partir de los Tratados

En el gráfico se observa claramente como Juan de Salas,²⁷⁴ Luis de Molina²⁷⁵ y Leonardo Lesio²⁷⁶ acumulan el mayor número de referencias. De los tres tratados de Lugo, Salas es el más citado en dos de ellos –mutuo y usura y cambios. En lo relativo a la compra-venta y el precio justo es, sin embargo, Molina al que se cita en un mayor número de ocasiones. Por su parte, Lesio es el menos citado de los tres en las disputas analizadas. Salas es, por tanto, el autor al que

²⁷³ Cada gráfico recoge los siete autores que han sido citados en un mayor número de ocasiones por Lugo.

²⁷⁴ J. de Salas (1554-1612), *Commentarii in Secundam Secundae d. Thomae de contractibus*, Lyon, 1617.

²⁷⁵ L. de Molina, (1535-1600), *De Iustitia et Iure*, Cuenca, 1596.

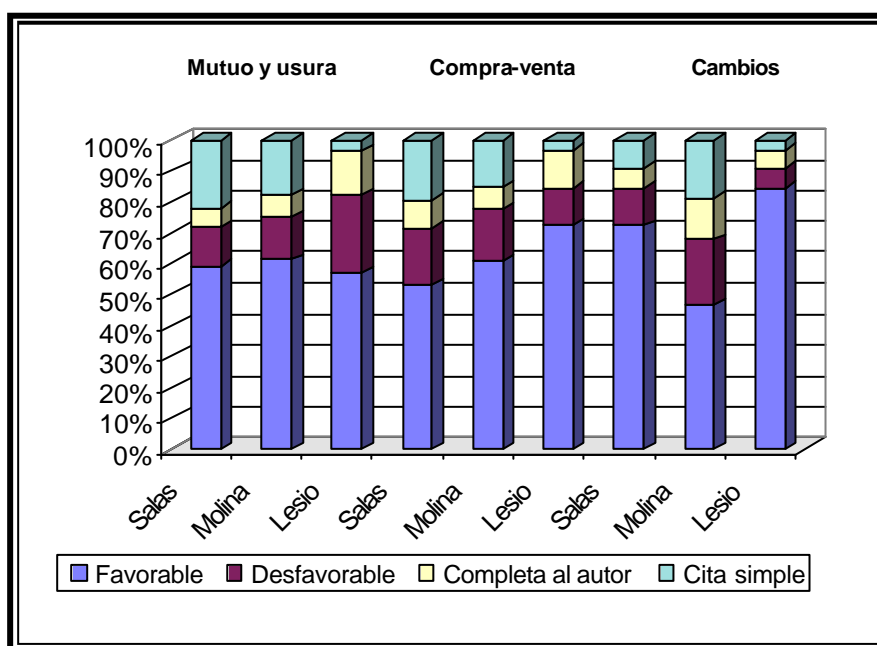
²⁷⁶ L. Lesio (1554-1623), *De Iustitia et Iure*, Lovaina, 1605.

Lugo recurre en más ocasiones en términos globales. Este hecho podemos atribuirlo a que Lugo conoció, probablemente, a Salas e incluso pudo llegar a ser alumno suyo. Juan de Salas fue lector de Teología en el colegio de la Compañía en Salamanca en la época en que Lugo estudió allí (*supra* n. 43).

Los tres autores desarrollan su actividad en la segunda mitad del siglo XVI y principios del XVII. Son autores cercanos a Lugo, de lo que se deduce el Doctor Hispalense conoce los tratados y estudios escolásticos más recientes y que se basa en ellos –y no en fuentes más antiguas..

Para ver la influencia de estos tres autores sobre Lugo, no basta con contar las veces que se citan; conviene, además, analizar cada referencia y ver si Lugo se muestra favorable o desfavorable a la postura defendida por los autores citados. De esta manera, podremos medir en qué medida realmente sigue o se aparta de Salas, Molina y Lesio. Atendiendo a este criterio hemos construido la ilustración 11.

Ilustración 11. Grado de acuerdo de Juan de Lugo respecto a Salas, Molina y Lesio



Fuente: Elaboración propia a partir de los Tratados

Este gráfico recoge cuatro variables: el porcentaje de ocasiones en que Lugo se muestra favorable al autor citado, desfavorable, lo completa o matiza o simplemente lo cita. Obviamente, de estas variables las más interesantes son las primeras, pues muestran en qué grado Lugo coincide o disiente con cada uno de los tres autores. Claramente se puede observar cómo el Doctor Hispalense se muestra favorable a las proposiciones de los otros autores.

Los resultados anteriores no nos deben inducir a pensar que en Lugo no exista reflexión propia. Las citas, dentro del esquema escolástico, sirven para centrar el tema de discusión y la postura adoptada por autores previos (*supra* 92). Una vez enmarcado el problema, el autor desarrolla su propia argumentación en relación con el mismo. En algunos casos, las conclusiones serán similares a las de otros autores y en otros no.

Como ya advertimos al principio los simples datos presentados no constituyen un análisis comparativo en sí mismo.

7.2. Teoría del precio justo

La exposición del precio justo de los doctores españoles que Gómez Camacho (1998: cap. 5) realiza se articula en torno a los siguientes elementos:

a) *Marco filosófico moral*.- Los doctores admiten la licitud y conveniencia social de tres formas de negociación: la motivada por la necesidad de sustentarse a sí mismo o a la propia familia; la de los que compraban bienes para trabajarlos y venderlos con algún valor añadido; cuando las condiciones espacio-temporales de la economía justificaban una diferencia de valor entre la compra y la venta. En definitiva, rechazan la negociación puramente especulativa y con el sólo objeto de acumular riqueza.

El planteamiento en Lugo es similar pues admite que la negociación no es intrínsecamente mala sino indiferente y depende de la intención con la que se

pratique (*supra* 116).

b) *Precios justos legales y naturales*.- Distinción entre precios justos legales y naturales. El primero lo fija la autoridad y es indivisible. El segundo se determina por la estimación común y admite un cierto margen de variación por lo que se habla de precio natural justo riguroso, medio y piadoso. El precio natural, por otra parte, depende según Molina de: la escasez o abundancia de los bienes, el número de compradores y vendedores, la mayor o menor urgencia de satisfacer las necesidades y la cantidad de dinero existente en el mercado.

La división de los precios es la misma que expone Lugo (*supra* 152). Respecto a las circunstancias que influyen en los precios Lugo (26: 44) añade únicamente la de los modos de comprar al por mayor o al por menor.

Respecto al número de compradores y vendedores Molina considera que el *monopolio*

...normalmente resulta injusto y perjudicial para la República, pues se obliga a los ciudadanos a comprar las mercancías de manos de dichas personas a un precio más caro, al tiempo que se impide a los demás miembros de la República el que puedan negociar de forma justa y provechosa con esas mercancías. (Molina 1981: d. 345 , col. 1)

Lugo (26: XXII) reconoce asimismo la posibilidad del fraude. Aunque también admite los monopolios legales, planteamiento en el que sigue a Molina.

c) *Teoría subjetiva del valor-utilidad*.- Fue el planteamiento común a los doctores españoles de los siglos XVI y XVII.

d) *Postulado de equivalencia*.- Con este concepto Gómez Camacho (1998: 168) alude a la «exigencia defendida por los doctores españoles de que los bienes intercambiados en la compraventa sean bienes cuyo valor económico resulta equivalente.» Esta exigencia nace de la finalidad del contrato de compraventa que es para la utilidad común (Molina 1981: d. 350)

La exigencia de respeto a la justicia conmutativa que vimos en Lugo (*supra*

113ss) responde a los mismos planteamientos.

e) *El papel de la información.*- Molina considera que una información incorrecta en relación con la transacción de compraventa podía hacer que tal operación fuera fraudulenta, involuntaria y no equivalente; en consecuencia tal operación era injusta (Gómez Camacho 1981: 67).

f) *El papel de las expectativas.*- En relación con las expectativas Molina defiende la subordinación del conocimiento particular al común.

A tenor de todo lo anterior y teniendo en cuenta lo ya presentado sobre Lugo en el capítulo 4 vemos que la teoría del precio justo defendida por los doctores escolásticos de los siglos XVI y XVII y especialmente de Molina, en líneas generales, es similar a la de Lugo

Sin embargo, entre Molina y Lugo existe una diferencia fundamental en relación con la fijación de tasas por la autoridad (*supra* 161ss). Recordemos que Molina admite la licitud de la tasa siempre que se sitúe dentro del intervalo del precio justo. Lugo defiende la misma postura en circunstancias normales, pero pueden presentarse casos excepcionales que permitan situar una tasa fuera de los anteriores límites. Para Molina la estimación común como elemento determinante del precio justo tiene una validez absoluta, no así para Lugo que reserva a la autoridad la facultad de decidir.

7.3. El pensamiento monetario

En el pensamiento monetario y a tenor de los datos que arroja la ilustración 11 volvemos a encontrar una importante afinidad entre la “visión” monetaria de Molina y de Lugo. Veamos en que se concreta esa afinidad y si existe alguna diferencia importante entre los planteamientos de ambos doctores.

Para Molina la principal finalidad del dinero es servir como medio de pago.

Se inventó e introdujo la moneda con el fin de facilitar los intercambios, necesarios para el mantenimiento de la vida y de la sociedad, dado que nadie puede considerarse autosuficiente. (Molina 1981: 113-4)

No obstante, en manos del comerciante o del banquero también se convierte en instrumento de negociación.

Nunca sucede que todos los depositantes necesiten su dinero de tal suerte que no dejen en depósito muchos miles de ducados con los que los banqueros pueden negociar para su provecho o pérdida. (Molina 1991: 137).

Estas mismas ideas son las que ya veíamos en Lugo al hablar de las funciones del dinero (*supra* 177).

Molina percibe claramente la relación entre la cantidad de moneda y su valor. Su cita es mucho más clara que la que ya viéramos de Lugo (*supra* 191).

De otra manera puede tener el dinero más valor en un sitio que en otro; a saber, porque sea más abundante. En igualdad de circunstancias, cuanto más abunda el dinero en un lugar tanto menor es su valor para comprar cosas con él, o para adquirir aquello que no es dinero. Así como la abundancia de mercancías hace que disminuya su precio cuando la cantidad de dinero y el número de comerciantes permanece invariante, así también la abundancia de dinero hace aumentar los precios cuando la cantidad de mercancías y el número de comerciantes permanece invariante, hasta el punto de que el mismo dinero pierde poder adquisitivo. Así vemos que, en la actualidad, el dinero vale en las Españas mucho menos que lo que valía hace ochenta años, debido a la abundancia que hay de él. Lo que antes se compraba por dos se compra hoy por cinco, o por seis, y quizá más. En la misma proporción ha crecido el precio de los salarios, las dotes y el valor de las fincas, las rentas, los beneficios y todas las demás cosas. (Molina 1991: 116).

La idea de liquidez también se encuentra claramente en Molina.

Cuando, hablando moralmente, se espera que la deuda se pague en su momento de forma íntegra y sin gastos ni molestias [el derecho no vale más que la deuda en él expresada]. Pero cuando existe peligro de que no se pague íntegramente, o de que para cobrarla se necesite incurrir en gastos y molestias innecesarios, entonces se podrá comprar por un precio inferior al del objeto a que da derecho. (Molina citado por Gómez Camacho: 1998:251-2)

El punto de controversia entre ambos doctores surge en relación con la doble valoración de las monedas y el problema de la acuñación. Molina considera que al acuñar el príncipe una nueva moneda de menor calidad metálica que una existente y por el mismo valor legal se eleva el valor de la moneda más pura aunque no se reacuñe. Molina concede prioridad al valor natural de la moneda sobre el legal. Lugo no admite esta postura pues el poder liberatorio de la moneda más pura depende del valor de acuñación; no obstante, es consciente de que esto introduce una dualidad de valores. La solución que ofrece es que son las partes las que pueden acordar un precio mayor para la moneda más pura, pero en caso de desacuerdo ésta habrá de entregarse por el valor legal. Sobre esta cuestión ya nos detuvimos (*supra* 178ss).

La acuñación de la moneda nueva ofrece otro punto de discordancia entre ambos doctores.

Molina considera que

Cuando se acuñan las monedas y se les fija un precio nunca vale más la materia de que están hechas, miradas todas sus posibles aplicaciones, que el precio que se les fija; es más, ni siquiera llega a él, puesto que del metal del que se acuñan las monedas se deducen los gastos de acuñación y, en su caso, el tributo que se paga al príncipe. Muy necio sería el príncipe que al mandar acuñar una moneda le fijase un precio inferior al valor del metal que lleva. (Molina 1991: 72-3).

Lugo por su parte sostiene que

Para imponer el valor legal el príncipe suele y debe atender también al valor natural arriba explicado, pues no podría sin urgentísima necesidad imponer a las monedas de cuero el valor de una moneda de oro, ya que el uso de tal moneda no podría introducirse y retenerse sin grandísimo perjuicio de los súbditos. (Lugo 28: 5).²⁷⁷

²⁷⁷ «Ad valorem autem legalem imponendum solet et debet princeps attendere ad valorem etiam naturalem supra explicatum, nec enim posset absque urgentissima necessitate nummis ex corio factis imponere valorem nummi urei, quia usus talis pecuniae non posset sine maximo incommodo subditorum introduci, et retineri.»

La postura de uno y otro son similares a las que sostenían en relación con la tasa. Molina defiende la validez absoluta del precio justo natural y del valor natural de la moneda. Lugo también en circunstancias normales, pero pueden presentarse algunas específicas que liciten al príncipe a imponer valores legales sin tener en cuenta los naturales.

7.4. El análisis de la usura

Para desarrollar este apartado vamos a basarnos en las conclusiones del capítulo 6 y que quedaban recogidas en el Cuadro 7. Argumentos contra la usura

. A continuación presentaremos de forma esquemática los argumentos allí expuestos y la coincidencia o no entre las posturas de Molina y Lugo.

De todos los argumentos allí reseñados la postura de Lugo coincide con la de Molina en los siguientes:

a) *La esterilidad del dinero.*- ²⁷⁸

b) *La usura proviene del lucro en el contrato de mutuo.*-²⁷⁹

b.1) *Transferencia de propiedad.*- Se admite el riesgo intrínseco al bien pero también extrínsecos o intrínsecos a la operación de mutuo.²⁸⁰

b.2) *Fungibilidad de los bienes.*- El mutuo puede constituirse sobre bienes no

²⁷⁸ «La razón es que estas cosas [dinero...] no son productivas en sí mismas, sino sólo en cuanto asociadas a la industria o laboriosidad del negociante, por lo que aquello que se obtiene negociando con ellas es fruto de la laboriosidad...» (Molina 1989: 216).

²⁷⁹ «[usura es] la ganancia que procede del préstamo, es decir, el incremento que por razón del mismo préstamo se pretende y recibe sobre lo que se prestó.» (Molina 1989: 37).

²⁸⁰ «Tampoco niega nadie que lo que se da está expuesto a peligros, o porque se prevé que no se pagará, o se pagará con trabajos y molestias para el prestamista, que no sea lícito recibir un precio por el peligro y molestias a que el prestamista se expone, pues cuando estos peligros se presentan con verosimilitud, el bien que se presta vale tanto menos cuanto mayores y más ciertos son esos peligros.» (Molina 1989: 50).

fungibles²⁸¹

b.2.1. Argumento de la consumibilidad.- El dinero puede usarse en negocio o consumirse.²⁸²

b.2.2. “Devolución de otro tanto de la misma calidad y valor”.- En el dinero se debe atender al valor y no a la materia. (Molina 1991: d. 312).

c) Argumento de la industria.-²⁸³

d) La a-causalidad del tiempo.- (Gómez Camacho 1989: XXXII)

Respecto al último de los argumentos, el de la coacción, la postura de Lugo es similar a la de Molina en relación con la coacción y el pecado del mutuuario al pagar las usuras, pero difiere respecto a la transferencia de la propiedad de las usuras.

e) Argumento de la coacción.- No siempre se paga algo por encima del capital de forma involuntaria, también se puede pagar voluntariamente lo que no es usura.²⁸⁴

²⁸¹ «Porque si el bien se entrega para que inmediatamente pase a ser del que lo recibe y se restituya después entregando otro de la misma naturaleza y calidad, ciertamente, se tratará de un contrato de préstamo o mutuo, aunque aquello que se da no se consuma con el uso, ni consista propiamente en peso, número y medida. Así, se considera préstamo si uno pidiera un buey o un carnero a un amigo para restituirle después otro semejante;» (Molina 1989: 11).

²⁸² «Puede distinguirse un doble uso de la cosa que se presta. Uno, para negociar y lucrarse, como sería vendiéndola por lucro, permutándola, llevándola a otro lugar, o reservándola para otro momento en que valga más; o, si fuere dinero, comprando con él, trasladándolo a otro lugar, o dándolo en cambio con el mismo fin de lucrarse. El otro no se considera negociación sino simplemente consumo de la cosa recibida en préstamo, como, si fuera dinero, comprando lo que se necesita... Si fuere trigo, vino o aceite, consumiéndolo en el uso cotidiano...» (Molina 1989: 49).

²⁸³ «[las ganancias obtenidas por el prestatario] no vienen del dinero, sino de la habilidad del prestatario que corre el riesgo, y el prestamista no le es lícito recibir un precio por la habilidad del otro.» (Molina 1989: 53).

²⁸⁴ «...cuando el prestatario da por mera liberalidad y gratitud, y el prestamista recibe del mismo modo que le es dado. En este caso, es claro que no interviene el pecado de usura ni surge obligación alguna de restituir.» (Molina 1989: 73)

e.1) El mutuatario no peca al pagar las usuras si pide por necesidad.-²⁸⁵

e.2) La transferencia de propiedad puede o no pasar en función de la intención y voluntariedad del prestatario.-

En relación con la transferencia de propiedad de las usuras apunta Langholm (1998: 74-5) que Lugo realiza dos importantes observaciones que marcan un verdadero salto respecto a la corriente escolástica.

Molina (1989: 202) sostiene que en ausencia de título que lo legitime las usuras no pasan a propiedad del prestamista y el prestatario mantiene el derecho de reclamarlas. Esta afirmación es de carácter general, pero *ocasionalmente* puede ocurrir que el usurero si se convierta en dueño del dinero que ganó: es el caso de que ese dinero se mezclase con otro del usurero. No obstante, «el prestatario retiene para sí el derecho a que se le prefiera a cualquier otro deudor a la hora de pagar las deudas.» (Molina 1989: 205). Para Lugo no es necesario acudir a esta mezcla de monedas para reconocer que el dominio del dinero pasa al usurero y esto aunque exista algo de involuntariedad.

Aunque la voluntad esté mezclada con algo de involuntariedad, debe considerarse simplemente libre, no impidiendo que la transferencia sea eficaz el que en cierto aspecto exista involuntariedad. Porque, realmente, la involuntariedad con la que el mutuatario paga las usuras no es mayor que la involuntariedad con que paga el interés que se paga del daño emergente, y por eso no niega que el dominio del interés se transfiera eficazmente. Por tanto, si el dueño quiere transferir eficaz y absolutamente el dominio de lo que entrega, y no sólo cumplir con la acción externa de lo que entrega, no vemos razón por la que su voluntad no deba considerarse eficaz si no existe ley positiva que le impida a él transferirla, ni al usurero recibirla. (Lugo 25: 206).

²⁸⁵ «Se podrá pedir lícitamente un préstamo a quien se sabe que exigirá la usura, siempre y cuando quien lo pide no pueda obtenerlo de otra manera y lo necesite para negociar y así poder vivir, o porque se encuentra en una necesidad o aprieto, o por el lucro notable que espera obtener.» (Molina 1989: 276)

Para Langholm, en esta cita de Lugo se encuentra el primero de los grandes saltos de pensamiento con respecto a la escolástica. A partir de la cita Langholm deduce que los bienes entregados por contrato oneroso pasan a dominio de quien los recibe aunque haya obligación de restituir en base a la involuntariedad. La injusticia no impide la transacción de propiedad. De esta forma estima Langholm que Lugo con la tradición Aristotélica de análisis de la justicia de los contratos en torno a la compulsión.

A este respecto, ya vimos (*supra* 232ss) que la postura de Lugo sigue centrándose en la voluntariedad para poder hablar de transferencia de dominio. No obstante, hay que reconocer que la aparición del término involuntariedad introduce una flexibilidad contractual que hasta entonces los doctores no reconocían

Más relevante es el segundo de los saltos que extrae Langholm de las siguientes palabras de Lugo:

... como quiera que el mutuuario sepa muy bien que las usuras no las debe en justicia, y que el usurero no tiene derecho a ellas, no puede pretender pagar una verdadera deuda ya que no existe. Sólo podrá pretender saldar la deuda de la fidelidad humana a la palabra dada. Prometió transferir el dominio, aunque no de forma gratuita sino por el beneficio recibido con el mutuo, y aunque esto no sea merecedor de un precio, el mutuuario quiere dar por ello más de lo que en realidad vale sólo porque así lo prometió. (Lugo 25: 207).²⁸⁶

A partir de este texto podemos considerar que la justicia del contrato ya no se sustenta en los términos del mismo –equivalencia– sino en su respeto –deuda de la fidelidad humana a la palabra dada.

Realmente éste si es un cambio doctrinal radical en relación con la “visión”

²⁸⁶ «...quia cum nutuatarium fciat bene, fe non debere exuftitia vfuras, nec vfurarium habere ius ad illas, non poteft intendere folutionem veri debiti ex iuftitia; intenderet eniam id, quod videt effe impoffibile; fed folum intendit foluere illud qualecumque debitum fidelitatis humanae, & quia promifit transfere dominium: non tamen gratis, fed pro mutuo, & beneficio accepto, quod licet non fit eo pretio dignum, vult tamen pro re minoris valoresi dare plufquam valet, quia id promifit.»

escolástica de la realidad y de los contratos.

7.5. Conclusión

A partir del breve análisis comparativo entre Luis de Molina y Juan de Lugo en el presente apartado podemos extraer las siguientes conclusiones:

- Los planteamientos en relación con el precio justo, el dinero y la usura son esencialmente los mismos en ambos autores. Cabe encuadrar a Lugo, por tanto, como un continuador de la tradición escolástica española de los siglos XVI y XVII en la que se había formado; y esto, sin perjuicio, de las siguientes conclusiones.
- La principal diferencia radica en la legitimidad que uno y otro conceden a la autoridad para intervenir en la fijación de precios de los bienes –tasa– o del dinero –acuñación–. Para Molina la autoridad no puede actuar al margen de los precios y valores monetarios existentes. Para Lugo la autoridad puede, en circunstancias excepcionales y que a ella sólo corresponde valorar, apartarse de esos valores naturales. La postura es, por tanto, más legalista.
- Al reconocer Lugo que un cierto grado de involuntariedad no impide la transferencia de propiedad de las usuras introduce una importante flexibilidad en los contratos onerosos.
- Al reconocer Lugo que el prestatario puede pagar usuras para saldar la deuda prometida aunque no las deba en justicia está primando el cumplimiento de la relación contractual sobre los términos de la misma, lo que supone un verdadero salto cualitativo dentro del paradigma escolástico.

Capítulo 8

Lugo y el análisis económico contemporáneo

Abordamos en este capítulo la tarea de intentar situar a Juan de Lugo en relación con el análisis económico contemporáneo. En sentido lato, este propósito escapa a los objetivos que nos planteábamos con esta tesis; sin embargo, puede ayudar a precisar algunas de las ideas del doctor Hispalense. Conviene señalar, asimismo, que el presente no es un capítulo de arqueología de las ideas, dónde intentemos buscar similitudes y paternidades entre ideas actuales y las de Juan de Lugo; más bien trata de ser una proyección de la ciencia económica actual sobre las tesis escolásticas para intentar clarificar mejor éstas.

Metodológicamente nos encontramos con una dificultad importante. Vamos a proyectar las ideas económicas actuales sobre las de Lugo, pero ¿qué entendemos por “ideas económicas actuales”? La variedad de escuelas y planteamientos en teoría económica hacen difícil precisar tal concepto y poder hablar de una ciencia económica unitaria. Para resolver esta cuestión hemos optado por escoger los planteamientos de la Escuela Neoclásica de economía y más concretamente la teoría de los precios articulada en torno a las aportaciones de Walras y Marshall y la del interés con las ideas de Fisher y Friedman. Con esta elección tratamos de abarcar lo que podríamos denominar como “sabiduría

convencional”; es decir, aquella que se refleja en los libros de texto o manuales de economía de reconocimiento general y que nutre los temarios introductorios e intermedios de la generalidad de las escuelas de economía y de negocios.

También haremos algunas breves referencias a la Escuela Austriaca por los paralelismos que, para algunos autores, es posible encontrar entre ésta y la escolástica tardía.

Antes de abordar propiamente el análisis comparativo, dedicamos un primer apartado a presentar brevemente algunas características del marco económico de referencia de Lugo buscando destacar las diferencias con el actual. Estas diferencias son básicas para entender el desarrollo de ciertos planteamientos económicos con posterioridad a la revolución industrial.

8.1. El marco económico de referencia

El marco económico de referencia de Lugo estuvo caracterizado por:

- *Economía eminentemente rural.* Buena parte de la población ciudadana y la práctica totalidad de la rural se dedicaba a faenas agrícolas. El ritmo de las cosechas marcaba en líneas generales el ritmo de la economía. Si la cosecha era mala se extendía el hambre, los comerciantes se arruinaban y los artesanos no recibían encargos (Domínguez Ortiz 1996: 192).
- *Escaso desarrollo de las industrias manufactureras.* El sector industrial español estuvo escasamente desarrollado y muy controlado por los gremios quienes vivieron su apogeo en la Edad Moderna (Domínguez Ortiz 1989: 188-9).
- *Importancia del capitalismo mercantil.* El comercio interno e internacional alcanzó un gran desarrollo durante los siglos XVI y XVII (Glamann 1987).

- *Importancia del capitalismo financiero.* Desarrollo de prácticas financieras complejas; en parte para sortear las prohibiciones legales sobre la usura, pero sobre todo y fundamentalmente para superar el déficit de stock monetario que requería la actividad económica. Para Parker (1987: 412) desde el 1600 el rápido aumento de los metales preciosos fue insuficiente para satisfacer la aún mayor creciente demanda de medios de pago.

En el caso español, además hay que destacar la importancia de las ferias como centros en los que se fundían las dimensiones mercantiles (compra-venta de mercaderías) y financiera (centros internacionales de compensación de pagos y de amortización de deuda pública por la Real Hacienda).

Como indica Schumpeter (1994: 116-7) «hacia finales del siglo XV habían aparecido ya la mayoría de los fenómenos que solemos relacionar con la vaga palabra “capitalismo”, incluyendo los grandes negocios, la especulación con mercancías y capitales comerciales, la “alta finanza”...».

No obstante la afirmación del economista austriaco, entre aquel capitalismo y el de nuestros días –que emerge con la primera revolución industrial– existe una diferencia fundamental: *la producción estandarizada y generalizada de mercancías*. En este nuevo orden la competencia es cada vez más importante pues obliga a los empresarios a luchar vía precios y reducir costes para poder subsistir. En segundo lugar, el desarrollo de los medios de transporte y la subsiguiente reducción de costes incidirá también en un aumento de la competencia internacional. Finalmente, en el capitalismo moderno el *hombre de negocios* se ha liberado totalmente de cualquier culpa moral y la persecución del máximo beneficio es un objetivo absolutamente legítimo e incluso saludable para la sociedad.

Todo ello implica un cambio cualitativo fundamental en el marco

económico. En la economía capitalista de mercado los economistas tratan de explicar su funcionamiento. En la economía de los siglos XVI y XVII los teólogos-economistas tratan de velar por el cumplimiento de la justicia en las relaciones mercantiles.

8.2. Ciencia positiva y moral: la causalidad de los agentes

Ya se ha insistido en que los doctores escolásticos no pretendieron hacer análisis económico sino ofrecer consejos y reglas morales (*supra* 95ss). Cuestiones básicas para la economía actual como el equilibrio de los mercados o el ciclo económico fueron absolutamente ajenas a las pretensiones analíticas de Juan de Lugo. No estaba interesado en ellas. Es, por el contrario, la preocupación moral la que le lleva a reflexionar sobre el precio justo, los cambios de moneda, los préstamos de dinero... En el esquema escolástico los individuos son responsables morales de sus actuaciones económicas y éstas no han de atentar contra la justicia conmutativa.

Con la ilustración se pone fin a esta preocupación moral del comportamiento de los agentes individuales por considerar que la economía de libre mercado es un “orden natural” virtuoso y la actitud más virtuosa del ser humano es adaptarse y actuar conforme a sus reglas (*supra* 103ss). Para Adam Smith el mercado es un mecanismo que se autorregula, y el sistema de precios organiza el comportamiento de los individuos de forma automática. Desaparece así la responsabilidad moral del individuo. Al nuevo *homo oeconomicus* no habrá que darle consejos morales. Éstos se sustituyen por aquellos otros destinados a maximizar sus opciones como agente económico.

En la economía actual no desaparecen los consejos y recomendaciones; pero a diferencia del paradigma escolástico, éstos no tienen un fin moral sino que buscan una mayor eficiencia en las instituciones económicas (economía normativa).

8.3. La teoría de los precios

8.3.1. Visión general de la moderna teoría de los precios

El moderno edificio de la teoría de los precios se sustenta en torno a dos pilares fundamentales, el análisis del equilibrio general walrasiano y el del equilibrio parcial marshalliano.

El análisis de Léon Walras viene a mostrar que bajo condiciones de competencia perfecta el pleno empleo de los recursos es compatible con el deseo de cada agente económico de maximizar los rendimientos obtenidos de sus dotaciones iniciales. Así demuestra que dadas las preferencias individuales, la tecnología y la dotación de recursos es posible hallar un vector de precios relativos de equilibrio que *existe*, es *único*; es *estable* y, finalmente, es *eficiente* en sentido paretiano.

El análisis de Marshall muestra como en un mercado particular –importancia de la cláusula *ceteris paribus*– la demanda es función exclusiva del precio y el equilibrio se alcanza cuando la oferta iguala a la demanda y los beneficios de las empresas representativas de la industria son normales.

En la integración de ambos planteamientos surge la teoría de los precios dominante en la ciencia económica actual.

Al objeto de la proyección de estas ideas sobre el análisis de Lugo interesa realizar las siguientes distinciones:

- *Precios efectivos y precios de equilibrio*.– El precio de realización de la transacción puede no ser el de equilibrio; en cuyo caso se activan las fuerzas de mercado para alcanzarlo. Bajo este prisma, el punto de equilibrio es más un estado atractor, un centro de gravedad –nivel al que tienden los precios– que el precio al que realmente se realicen las transacciones en un determinado mercado (Lipsey y Harbury 1990: 102-3).

- *Precios de equilibrio competitivo y monopolista.*- Tanto en competencia perfecta como en monopolio existe una cantidad de equilibrio determinada por el punto de intersección entre costes marginales e ingresos marginales (Regla de óptimo output positivo para las empresas). En el primer tipo de mercado, además el ingreso marginal es igual al precio y la asignación es eficiente en el sentido de Pareto. En el caso del monopolio el precio de equilibrio del mercado se sitúa por encima del ingreso marginal. Entre uno y otro tipo de mercado existen importantes diferencias, que resumimos como sigue: (1) el output en monopolio es inferior que en competencia perfecta; (2) el precio en monopolio es superior que en competencia perfecta; y (3) el coste marginal en competencia perfecta es igual al precio, mientras que en el monopolio es inferior al precio (Lipsey y Harbury 1990: 231). La conclusión final es que el monopolio es ineficiente en términos paretianos; es decir, la suma del “bienestar” de consumidores y productores es menor que bajo la competencia; en otras palabras, es posible aumentar el bienestar de algún/os individuos sin disminuir el de otros.
- *Precios de equilibrio a corto y largo plazo.*- Dentro del marco competitivo hay que distinguir entre:
 - Precios de mercado determinados por la intersección entre la oferta y la demanda. Estos precios marcan el equilibrio de corto plazo caracterizado por el “vaciamiento del mercado”. En caso de excesos –insuficiencias– de demanda los precios tenderán a elevar –bajar– el precio
 - Precios de producción que marcan el equilibrio a largo plazo y que actúan como centros de gravedad de los precios de mercado. A largo plazo, asimismo se requiere que las empresas representativas de cada industria tengan beneficios

normales, pues en caso de beneficios extraordinarios entrarán nuevas empresas. Así, la clave para el equilibrio a largo plazo de una industria perfectamente competitiva es la entrada y salida de empresas, mediante la cual se regula la producción que determina precios de equilibrio y beneficios normales (Lipsey y Harbury 1990: 216-218).

8.3.2. La Teoría de los precios moderna y escolástica en perspectiva comparativa.

Hecha esta sintética exposición de la moderna teoría de los precios cabe preguntarse si ésta teoría es realmente la misma que la desarrollada por el Doctor Hispalense. A la luz de la investigación realizada la conclusión es que Lugo percibió la mayoría de los elementos que se incorporan en el análisis de los precios –oferta y demanda, sus determinantes...– pero no los integró en una teoría en el sentido moderno debido a que su objetivo no era explicar el modo de determinación de los precios sino juzgar si los mismos eran justos o no. Veamos, ahora de forma más sistemática, en que aspectos la teoría del precio justo de Lugo tal y como se ha presentado en el capítulo 4 coincide o diverge con la teoría de los precios actual.

a) Finalidad de la teoría

Lugo con su análisis del precio justo busca el *respeto de la justicia* en la relación de compra-venta. Al conocer este precio, los agentes, responsables morales de sus actos, han de respetarlo en sus transacciones. De no hacerlo atentaría contra el principio de la justicia conmutativa, fundamento de la vida en sociedad (*supra* 113ss) y pecaría contra la moral.

Por el contrario, la teoría actual de los precios busca *determinar el punto de equilibrio* del sistema y ver si es único, estable y eficiente. En relación con la concreción del equilibrio encontramos una segunda diferencia.

b) Equilibrio de mercado y equivalencia en la transacción

En el planteamiento neoclásico la condición de equilibrio, el punto de “reposo” del sistema viene dada por el exceso de demanda nulo –***igualdad oferta y demanda que vacía el mercado***– con una tasa de beneficios normales y con ningún comprador o vendedor insatisfecho; es decir, ni los consumidores ni los productores tienen razones para modificar sus posiciones.

En la teoría escolástica, el equilibrio es el precio justo que garantiza la **equivalencia en la transacción de compraventa**; que el bien vale tanto cuanto se paga o se cobra por él. No es preocupación de Lugo si este precio vacía el mercado o no. Subsecuentemente, el nivel de demanda también es irrelevante para Lugo. Su preocupación no está en la cantidad de mercancías que se intercambian, sino en el precio al que se intercambian.

c) Metodología del análisis

La teoría del equilibrio general de Walras es una conceptualización teórica con un elevado grado de **abstracción**. Esto no resta importancia al análisis pues, como expresa Schumpeter al respecto “no existen cuerdas elásticas cuya longitud no aumente al pulsarlas, ni movimientos sin fricción, ni ninguna otra de las construcciones habitualmente utilizadas en la física teórica y no por ello se cree que la física teórica es inútil” (Schumpeter 1994: 1103).

Lugo, por su parte, estaba más preocupado por el análisis de la realidad para poder dictaminar moralmente sobre la justicia de la transacción; es por tanto, un planteamiento más cercano a la realidad, de hecho se construye en torno a la **casuística de las transacciones económicas**, a partir de planteamientos generales sobre la ley natural y la justicia conmutativa. No olvidemos, que este casuismo ha sido utilizado con frecuencia para atacar las deficiencias epistemológicas del análisis escolástico. Críticas infundadas, pues es precisamente este análisis de casos el pilar central de dicha epistemología, sobre esto ya nos extendimos con anterioridad (*supra* 105ss).

d) Mecanismos de ajuste

En caso de desequilibrio el ajuste en ambas teorías también va a ser distinto.

En la teoría actual de los precios operarían las **fuerzas de mercado** que forzarían un descenso de los precios en caso de exceso de oferta y un incremento en caso de exceso de demanda. En esta teoría es indiferente que algunas transacciones se hayan realizado a un precio distinto del equilibrio lo importante es que el sistema tienda hacia él.

En la teoría del precio justo en caso de ausencia de equivalencia se hace necesaria la **restitución** para volver a la equivalencia. No es indiferente que algunas transacciones se realicen a precios distintos del justo pues un agente sale beneficiado y otro perjudicado, lo que no es admisible desde el punto de vista de la justicia conmutativa.

e) Tratamiento de la información

El tratamiento de la información presenta matices también distintos. Lugo reconoce la **ausencia de información perfecta** por lo que exige máxima transparencia al comprador y al vendedor. La ausencia de esta transparencia daría lugar a la presencia de vicios que, en caso de ser sustanciales, rompería la equivalencia transaccional pues se pagaría un precio que corresponde a un bien sin defectos mientras que se obtiene uno viciado. Lugo, pues, incorpora explícitamente la cuestión de la información y establece unas exigencias al respecto.

Por el contrario, en el análisis del equilibrio general walrasiano la **información perfecta es un supuesto** del modelo.

f) Valor y precio de los bienes

La distinción entre el corto y el largo plazo es fundamental en la teoría económica actual por sus consecuencias sobre la teoría del valor. **A corto plazo es la intersección oferta – demanda** la que determina el valor. **A largo plazo es el**

*punto mínimo de la curva de costes totales medios a largo plazo (CTMe).*²⁸⁷

Esta distinción es irrelevante para Lugo. En su análisis el precio justo depende siempre de la *utilidad de los bienes*, rechazando explícitamente el coste de producción. El planteamiento se presenta en los mismos términos que los de la Escuela Austriaca, con la única diferencia del aparato marginal (*supra* 125ss).

En relación con la determinación de los precios, para Juan de Lugo (26: 42-4, 51) el precio de un bien depende principalmente de los siguientes factores: de la utilidad que posee el bien para satisfacer necesidades y la estima en que esta utilidad se tiene, de la escasez de lo que se vende, de la abundancia de compradores, de la abundancia de dinero; y, finalmente, de los modos de comprar.

De esta relación se infiere que Lugo conoce los mecanismos de la oferta y la demanda y su incidencia en el precio. Sin embargo, su preocupación principal es el precio alcanzado en un determinado momento por una mercancía y si se respeta o no. Lugo describe las razones por las que un precio puede subir o bajar, pero no entra a analizar los determinantes de los niveles de oferta y demanda. Así, elementos como la tecnología, el nivel de renta, el precio de los factores productivos, las preferencias u objetivos de los empresarios... no aparecen explícitamente expresados en su teoría del precio justo.

g) Mercado monopolista

En este tema la afinidad de ambos planteamientos es significativa. Para Lugo el que “unos o pocos” puedan determinar el precio de venta podría conducir a transacciones en las que no se respetase la equivalencia. La posición de fuerza del

²⁸⁷ Sraffa, en su reinterpretación de la economía clásica, sostiene que son los costes de producción los que, a Largo Plazo, determinan el precio. Así hablamos de precios de producción como *centros de gravedad* que marcan las posiciones de equilibrio (tasa de beneficio uniforme en todos los sectores) de la economía en el largo plazo (De Juan, o. 1990: 347). Esta conclusión coincidiría con la interpretación neoclásica si no hubiera deseconomías y economías de escala; bajo este supuesto la curva de CTMe no tendría forma de “U”, sino que sería plana y el análisis clásico-sraffiano sería correcto.

monopolista era altamente sospechosa de la posibilidad de prácticas fraudulentas.

Actualmente también se condena el monopolio por la *ineficiencia* y los *abusos* que entraña. La teoría actual muestra como la suma del “bienestar” de consumidores y productores es menor que bajo la competencia. La afinidad, por tanto, entre ambos planteamientos es patente, pues ambos se construyen en torno a la idea de abuso de la posición dominante.

Conviene matizar, sin embargo, que el Doctor Hispalense considera que todos los monopolios son abusivos para el comprador, incluso el legal, que él mismo admite. Parece extraño predicar esta licitud si se admite los abusos que entraña. La razón de esta aparente paradoja es considerar si los beneficios del monopolio son mayores que los perjuicios que ocasiona. En este caso se admite su licitud pues el resultado neto para la utilidad común es positivo.

... habrá que considerar si el bien y la utilidad común que de tal privilegio se sigue es o no superior a las molestias y gravámenes que por ellos se imponen a los súbditos. (Lugo 26: 171).²⁸⁸

En resumen, el monopolio siempre entraña abusos pero las circunstancias lo pueden hacer aconsejable.

El análisis neoclásico sanciona, de forma implícita, una idea similar en torno al concepto de “monopolio natural” derivado de las ventajas de coste. Una empresa sujeta a rendimientos crecientes a escala tenderá a crecer y expulsar al resto de la industria. Así, si en una industria sólo hay sitio para una empresa produciendo en la escala eficiente mínima (EEM) hablamos de monopolio natural (Lipsey y Harbury 1990: 225). En este caso, podría justificarse un “monopolio legal” o servicio de concesión donde la autoridad pública controle los precios, por razones de eficiencia. Conviene precisar, no obstante, que existen presiones contra

²⁸⁸ «quare considerare oportet an bonum commune ad quod talis facultas venditur, et utilitas communis quae ex tali venditione resultat, praeponderet damno et gravamini quod subditis ex tali venditione accrescit.»

una situación de monopolio natural a largo plazo. Los beneficios extraordinarios crean un incentivo para que las empresas entren en la industria buscando los beneficios del monopolio.

Conclusión

A tenor de lo explicado cabría preguntarse si lo que venimos denominando teoría del precio justo constituye realmente una teoría de los precios o no.

Según las anteriores diferencias – la finalidad de la teoría, la concepción del equilibrio, la metodología del análisis, los mecanismos de ajuste, el tratamiento de la información y la concepción del valor y del precio; en relación con el mercado monopolista lo que existe es una afinidad de planteamientos – hemos de concluir que la teoría del precio de Lugo no constituye una teoría de los precios en sentido actual. No existe un análisis de los determinantes de la oferta y la demanda, de la existencia, unicidad, estabilidad y eficiencia del equilibrio, de los mecanismos de ajuste. Lo que plantea Lugo son los requisitos de equivalencia en la transacción y para ello se ve obligado a analizar el problema del valor y las condiciones de variación de los precios pero no integra estos elementos en una análisis del equilibrio oferta-demanda.

En definitiva, la de Lugo no es una teoría que busque precisar y describir las condiciones de equilibrio de los mercados sino los requisitos de la equivalencia en las transacciones.

Finalizamos este apartado con una precisión sobre la *Equidad en la distribución*. Al hablar de precio justo no estamos introduciendo ninguna conclusión sobre la equidad distributiva en la sociedad. El adjetivo “justo” ha de entenderse en relación con la justicia conmutativa – que versa sobre la igualdad en los contratos– pero no con la distributiva –que versa sobre la distribución de beneficios y cargas públicas. Así, atender al precio justo en una transacción no tiene consecuencias sobre las dotaciones iniciales-finales de recursos de los contratantes, por lo que respetar el precio justo puede ser compatible con una

situación de “injusticia” distributiva. Del mismo modo, el óptimo paretiano del equilibrio general supone una situación de eficiencia –ningún agente puede mejorar sin que empeore otro– pero no de justicia. En resumen, ambas teorías de los precios eluden la cuestión de la justicia en la distribución de la renta. Es significativo aclarar esta cuestión en tanto en cuanto el adjetivo “justo” que se predica del precio en el análisis escolástico podría inducirnos a pensar en términos de equidad distributiva no siendo ésta la intención de Lugo.²⁸⁹

8.3.3. Precio justo y precio de equilibrio

En la introducción a la presente tesis nos fijamos explícitamente como uno de los límites el abordar el tema de la similitud o no entre el concepto de precio justo escolástico y de mercado o liberal (*supra* 15). Al plantear este apartado no pretendemos excedernos de ese límite, pues no concluiremos nada al respecto. Solamente queremos presentar algunos elementos extraídos del análisis de la teoría del precio justo de Lugo. Algunos de estos elementos ya se han presentado con anterioridad; se recogen nuevamente aquí con el fin de sistematizar esta comparación.

Ya hemos visto como para Lugo el precio natural crece –entre otros motivos– por la escasez de lo que se vende y por la abundancia de compradores, y decrece por los motivos contrarios. El precio justo vulgar o natural, por tanto, se comporta como un precio de mercado derivado de la interacción entre la oferta y la demanda y sometido a las leyes de éstas. Aunque esto es correcto, no lo sería del todo sin las siguientes matizaciones:

- El precio vulgar o natural es el precio de mercado; en cuanto

²⁸⁹ Es cierto, no obstante, que los doctores escolásticos no podían permanecer indiferentes ante las situaciones de pobreza, de ahí que introdujeran la limosna como mecanismo redistribuidor que garantizase la subsistencia mínima a todos los hombres, a la cual tenía derecho por la ley natural. (Gómez Camacho 1998: Cap. IV)

determinado en función de la oferta y demanda existentes en una plaza.

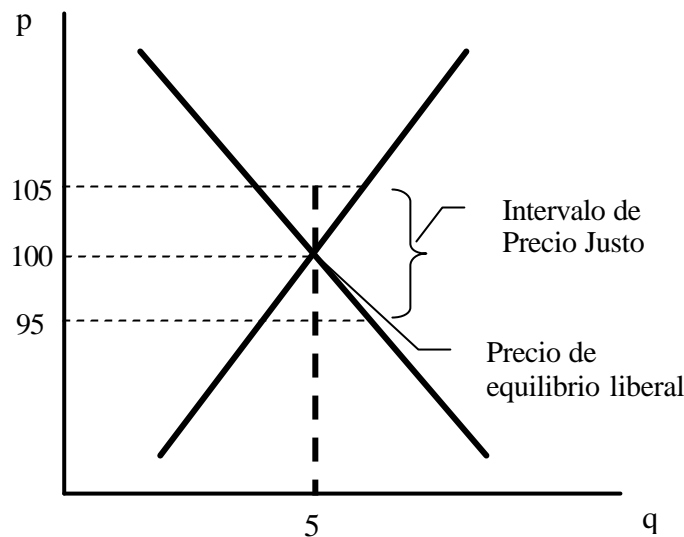
- El precio vulgar o natural es un precio de mercado pero no necesariamente el precio de mercado de equilibrio liberal. Para realizar esta asociación de conceptos es necesario comparar los contenidos que designan y ver si son los mismos o no.

Veamos si es posible esa asociación basándonos en el análisis de los precios realizado por Lugo. Según nuestro estudio es posible establecer, al menos, seis diferencias entre el precio justo escolástico y el precio de equilibrio liberal:

a) Divisibilidad del precio justo natural.

El precio justo vulgar o natural es divisible, mientras que el precio de mercado liberal es indivisible. Geométricamente podríamos asociar el precio justo a un segmento y el de equilibrio liberal a un punto. La diferencia entre ambos precios, en este sentido, es clara. Cualquier desviación infinitesimal del precio de equilibrio liberal –único e indivisible– introduce mecanismos de ajuste automáticos que reconducen a ese precio. En el caso del precio justo el margen de variación es más amplio y solamente, si nos salimos del segmento entrarían en funcionamiento los mecanismos de ajuste –restitución.

En la siguiente gráfica queda reflejado como en el paradigma escolástico que nos presenta Lugo, es posible admitir una contratación continuada de 5 unidades al precio sumo de 105. En el esquema liberal esto no ocurriría de forma sistemática pues los mecanismos automáticos de ajuste del mercado reconducirían el precio a 100 a su valor de equilibrio que actúa como un atractor.

Ilustración 12. Precio justo y precio de mercado*b) Dimensión consensual del precio*

El precio justo se determina por la estimación común, por el conjunto de los hombres de una comunidad mediante un proceso de regateo en el que era fundamental que el peso de los sujetos estuviera suficientemente equilibrado; es decir, que no hubiera involuntariedad derivada de la necesidad o de la posición dominante de alguna de las partes. La estimación común, pues, introduce la dimensión consensual en el precio, frente al automatismo exógeno del precio liberal.

c) Funciones del precio.

En sistema de precios en la economía actual sirve de señal a consumidores y productores para determinar qué se produce, cómo se produce y cómo será distribuido (Lipsey y Harbury 1990: 25).

Por su parte, el justo precio sirve para comprobar que la transacción ha sido justa y para corregirla en caso contrario.

d) El precio justo ha de respetarse siempre y no solamente como tendencia.

Para Lugo, detrás de una transacción injusta existe una ruptura del equilibrio

entre lo que se da y lo que se recibe, lo cual no puede admitirse. Si el precio es injusto alguien está siendo perjudicado lo que atenta contra la justicia. En el paradigma liberal la realización de una transacción a precios distintos del equilibrio activa las fuerzas de mercado para reconducir a aquel pero no exige comportamientos *ad hoc* sobre la transacción ya realizada. Los perjuicios o beneficios económicos que tengan los agentes por la ausencia de equivalencia no son relevantes; únicamente es relevante la vuelta al equilibrio.

e) Los supuestos que subyacen al comportamiento de la oferta y la demanda en ambos modelos son distintos.

Así para la Economía liberal la curva de demanda viene definida por el principio de maximización de la utilidad y la de oferta por el de maximización del beneficio. En este esquema la búsqueda del beneficio se realiza con independencia del posible perjuicio de la otra parte contratante. Estos presupuestos no tienen sentido en el esquema escolástico, dónde el principio básico y rector es la equivalencia transaccional.

Esta tercera diferencia entre precio justo y precio de equilibrio liberal se relaciona con la responsabilidad que los individuos particulares tienen en uno y otro esquema. Para Lugo, los individuos son responsables de sus acciones y del posible perjuicio que causen en una transacción. Para la Economía liberal los individuos al someterse a las leyes suprapersonales del mercado eluden toda responsabilidad sobre la justicia o injusticia de la transacción.

En definitiva, en el esquema escolástico los agentes económicos son “creadores de precio” por lo tanto responsables. En el esquema liberal, por el contrario, los agentes son “tomadores de precio” –precio-aceptantes– por lo tanto irresponsables.

f) Mecanismos distintos de vuelta al equilibrio.

Ambos esquemas reconocen la necesidad de volver al equilibrio y articulan mecanismos para su retorno. En el paradigma escolástico el mecanismo

–restitución– exige de una actuación explícita en este sentido. En la lógica liberal, por el contrario, la vuelta al equilibrio es automática

En base a estas seis diferencias señaladas no me es posible concluir que ambos precios son diferentes y denominan fenómenos distintos. Sin embargo, las diferencias señaladas, al menos, demuestran que la asimilación de ambos conceptos no es inmediata y que existen ciertas diferencias “de fondo” entre los mismos. Baste aquí con estas reflexiones a la luz del tratamiento de los precios que realiza Lugo.

8.4. La teoría cuantitativa del dinero

En Lugo encontramos una visión moderna del dinero que supera la idea exclusivamente fisicista de la moneda. «... La especie principal de la moneda no se considera que la defina su materia sino su valor.» (Lugo 25: 124). Además reconoce la posibilidad de utilizar el dinero no solamente como medio de pago, sino también como capital (Lugo 28: 63). Esta posibilidad no nos debe llevar a pensar que en Lugo el dinero es de por sí productivo. El dinero es simplemente una “herramienta”, útil para superar la economía de trueque. No obstante, aunque el dinero no es de sí productivo, sí que la industria del emprendedor lo puede hacer fructificar. Otra aportación relevante es el concepto de liquidez relacionado con el riesgo (Lugo 26: 96). Estas ideas las desarrolla Lugo en el marco de la doctrina sobre los cambios, en la que la preocupación por la equivalencia en el contrato de cambio de moneda y el respeto a la justicia sigue siendo el elemento rector. Sobre todo ellos ya nos extendimos en el capítulo 5.

En relación con el dinero merece especial atención detenernos en la relación entre stock monetario y nivel de precios y valorar si la relación que Lugo estableció es similar o no a la de la moderna teoría cuantitativa del dinero. Antes de abordar este análisis comparativo conviene precisar algunas cuestiones sobre la teoría cuantitativa del dinero.

El punto de partida del análisis lo constituye la identidad contable que relaciona las transacciones y el dinero y que conocemos como ecuación cuantitativa

$$M * V' \equiv P * T$$

Dónde M es la cantidad de dinero, V' es la velocidad-transacciones del dinero y mide la tasa a la que circula el dinero en la economía, P el precio de la transacción y T el número de transacciones.

Dada la dificultad de medir el nivel de transacciones y teniendo en cuenta que éstas son un valor proporcional de la producción (Y), podemos rescribir la ecuación en términos de renta.

$$M * V \equiv P * Y$$

En esta versión de la ecuación cuantitativa V es la velocidad-renta del dinero e indica el número de veces que entra una peseta en la renta de una persona en un período de tiempo.

Si introducimos el supuesto de V como constante la ecuación de cambio se transforma en la teoría cuantitativa del dinero en la que el PIB nominal depende de M (Mankiw 1997: 198).

A partir de la formulación renta de la ecuación de cambio las diferentes escuelas económicas han establecido conclusiones distintas sobre el stock monetario en la economía. Así los neoclásicos establecen los supuestos la velocidad constante y renta también constante –en el nivel de pleno empleo– con lo que el nivel de precios depende directamente del stock monetario. Bajo estos supuestos el dinero es neutral, es simplemente un velo monetario que no afecta a la economía real (Patinkin 1996). Friedman aclara el mecanismo de transmisión del incremento del stock monetario a los precios mediante el incremento de la liquidez y del gasto. No obstante, aunque admite la neutralidad del dinero reconoce que a corto plazo la variación de la masa monetaria si incide sobre la economía real.

Keynes, por su parte, rechaza el postulado cuantitativista pues los incrementos de M se traducen en descensos del tipo de interés e incremento de la renta vía inversión. Para los postkeynesianos el dinero es endógeno con lo que invierten la causalidad de la ecuación cuantitativa.²⁹⁰

Vemos pues que a partir de una identidad contable como la ecuación de cambio las distintas escuelas defienden o rechazan el cuantitativismo.

Lugo relaciona el valor extrínseco del dinero con la abundancia del mismo.

... este exceso del valor desigual que tiene el dinero en los diversos lugares, no sólo proviene del valor intrínseco que tiene por el mejor metal, v. gr. o por el mayor valor legal; sino que también puede provenir del diverso valor extrínseco, v. gr. *porque en el lugar al que se traslada hay menor abundancia*, son más lo que los buscan, hay más ocasiones de negociar y ganar, de donde porque es más útil allí, se compran más mercancías por igual dinero que en el otro lugar; con más razón se dice que la moneda vale allí mas ya que pueden comprarse allí más cosas con el mismo dinero. (Lugo 28: 41).²⁹¹

Esta relación ente escasez de moneda y mayor capacidad de compra del dinero –disminución del nivel de precios–, sin embargo, es distinta de lo que anteriormente hemos presentado como teoría cuantitativa del dinero. Podríamos hablar de cuantitavismo simple pues refleja la relación entre masa monetaria y precios pero obvia los supuestos que es necesario establecer sobre otras variables para que tal relación se confirme, como serían los de V constante por motivos institucionales e Y constante al nivel de pleno empleo.

El planteamiento de Lugo encajaría mejor con lo que Schumpeter (1994:

²⁹⁰ Algunas ideas sobre la endogeneidad/exogeneidad del dinero ya las expusimos con anterioridad al comparar a Bodin con Azpilcueta (*supra* 84ss.)

²⁹¹ «... *excessum hunc valoris inaequalis, quem habet pecunia in diversis locis, non solum provenire ex valore intrinseco quem habet propter melius metallum, v. g. vel propter majorem valorem legalem; sed etiam posse provenire ex valore diverso extrinseco, v. g. quia in loco ad quem trajicitur pecunia, est minor pecuniae copia, sunt plures qui eam quaerant, sunt plures occasiones negotiandi et lucrandi: unde quia ad usus humanos pecunia ibi est utilior, plures merces emuntur ibi aequali pecunia, quam in illo alio loco, et ideo merito dicitur plus ibi valere pecunia, cum plura possint eadem pecunia ibi comparari.*» Subrayado mío.

362) denomina como teorema de la cantidad. Este teorema no es una teoría del dinero, sino del valor de cambio del dinero y trata de recoger la dificultad que supone que el dinero tenga una doble valoración en cuanto moneda y en cuanto tal cantidad de metal.

El teorema de la cantidad reconoce el hecho de que la función monetaria afectará al valor de la mercancía elegida como moneda, y que es una fuente lógicamente distinta, aunque no independiente, del valor de cambio del metal. El texto de Lugo es claro a este respecto pues refleja que el valor de la moneda depende de M pero también de otros factores en cuanto moneda.

Este cuantitativismo simple o teorema de la cantidad del Doctor Hispalense explicaría en clave macroeconómica la subida generalizada del resto de precios ante una abundancia de metales preciosos, pues caería la valoración social de los mismos. Esta concatenación de variables difiere de los planteamientos modernos de Fisher y Friedman en los que el incremento de precios ante un incremento del stock monetario se explica principalmente en términos macroeconómicos mediante el efecto liquidez: incrementos de M se traducen en incrementos de liquidez (saldos reales) que elevan el gasto y subsecuentemente los precios. En un plazo de tiempo relativamente breve la perfecta transformación de DM en DP permite a Friedman hablar de velo monetario y neutralidad del dinero. Lo que no sería sino decir que la economía monetaria de producción a largo plazo funciona como una economía de trueque en la que el dinero no produce efectos. Esta tesis final es la que Keynes trata de rebatir acudiendo a las herramientas analíticas de la función del dinero como “depósito de valor” y la demanda de dinero en función de la preferencia por la liquidez.

Si proyectamos este debate sobre el análisis de Lugo tenemos, por una parte, que el Doctor Hispalense relaciona claramente la abundancia de metales con el incremento de precios –idea de velo monetario– y, por otra, que el dinero en manos del emprendedor puede fructificar, por tanto la mayor abundancia del mismo implica una mayor posibilidad de negociar y lucrarse, en cuyo caso la

cantidad de dinero tiene consecuencias sobre la actividad económica, máxime en una economía de base metálica. Nada pues se puede concluir al respecto.

8.5. Teoría del interés

La legitimidad y moralidad del cobro de intereses por los préstamos de fondos es algo que actualmente queda fuera de toda duda. La ciencia económica no pone en cuestión dicha legitimidad y sus esfuerzos se han centrado en explicar las fuerzas que lo determinan, el punto de equilibrio y la eficiencia del mismo.

En la aproximación neoclásica, en la que destaca Fisher, el interés se considera como función de factores no monetarios –preferencia del tiempo y productividad del capital. Por su parte, la aproximación keynesiana se centra en considerar el interés como fenómeno monetario y, por tanto, susceptible de ser afectado por la política monetaria.

En realidad y según la aproximación neoclásica lo que existe es un mercado de fondos prestables donde se determina el tipo de interés en base a la “impaciencia” del prestamista –que sólo recibiendo un precio está dispuesta a diferir su disfrute del dinero– y en base al interés real o natural derivado de la productividad marginal del capital. En este planteamiento el interés monetario gira en torno al natural o tasa de beneficio y en el punto de equilibrio se garantiza la igualdad de inversión y ahorro al nivel de pleno empleo. Este punto de equilibrio es, además, eficiente pues maximiza el bienestar de la sociedad.²⁹²

Lugo reconoce la existencia de un mercado monetario pero no de un

²⁹² Hemos recogido aquí el planteamiento neoclásico sobre la determinación del tipo de interés por considerarlo como la postura convencional dentro del estado actual de la ciencia económica; no obstante, los fracasos de las políticas monetarias basadas en el control de la liquidez así como la evidencia empírica de la desvinculación del tipo de interés respecto de la tasa de beneficio han llevado a replantearse el modelo neoclásico desde la perspectiva de la endogeneidad del dinero y la independencia del tipo de interés de un centro de gravedad objetivo o tasa de interés natural –asociado a la tasa de beneficio. (De Juan 2002)

mercado de fondos prestables. El mercado monetario o mejor dicho de monedas se articula en torno a la práctica de los cambios; en realidad es uno más de los mercados de mercancías. Que la mercancía sea el dinero sólo tendrá efectos sobre su valoración pues dependerá no sólo del metal sino también de su condición de moneda en cuanto moneda; de ahí que el mercado monetario sea distinto del de los metales que componen las monedas. En este mercado la oferta y demanda de dinero inciden sobre los precios relativos de las monedas –tipos de cambio.

A nivel analítico, el mercado de préstamos no existe en tanto en cuanto éstos han de ser gratuitos pues no se puede cobrar nada más por encima del principal. Cualquier cantidad cobrada por encima del capital prestado era usura en ausencia de títulos extrínsecos –riesgo, daño emergente y lucro cesante– que la legitimasen.

La práctica, no obstante, era bien distinta y amparándose en los títulos extrínsecos y en las operaciones de cambio los mercaderes y banqueros pudieron articular un mercado de préstamos aunque las trabas institucionales y morales impidieron que el tipo de interés actuara como elemento equilibrador, de ahí los enormes intereses que se cobraban. Con el tiempo y la actitud más tolerante hacia el préstamo de dinero surgió en la Edad Moderna lo que Cipolla ha denominado “la revolución de los tipos de interés” (Parker 1987: 419).

En definitiva, la diferencia fundamental entre uno y otro esquema es la distinta naturaleza del interés. Así, **en el análisis escolástico el interés es una compensación** que busca la equivalencia de la transacción. Normalmente será cero. Sin embargo, para compensar el riesgo, el lucro cesante o el daño emergente esta cantidad habrá de ser positiva. En la escolástica el interés refleja su sentido etimológico: “*inter-esse*”, “estar entre”, elemento de mediación; no es el interés que acrecienta el capital sino el valor que media entre una y otra contraprestación y que debe sumarse a la inferior para recomponer el equilibrio. Por su parte, en el **análisis neoclásico el interés es un precio**.

8.6. Escuela Austriaca

Abrimos aquí un nuevo apartado dedicado a confrontar a la escolástica con la Escuela Austriaca de Economía. Merece la pena detenerse debido a las conexiones que se han intentado establecer entre unos y otros autores (Rothbard 1976, 1999). y sobre las que ya dijimos algo con anterioridad (*supra* 87).

Ya señalamos que la influencia de la Escuela de Salamanca sobre la Escuela Austriaca no hay que buscarla en la utilización de las fuentes escolásticas por los austriacos y la recuperación explícita de sus ideas sino en la contribución de los escolásticos a una corriente continental de pensamiento centrada en los conceptos de utilidad y escasez así como a la recuperación de la tradición aristotélica por los austriacos.

Así el ambiente intelectual en el que se formaron como economistas los austriacos pudo albergar ciertos rasgos afines a los de la escolástica (Spiegel 1991: 617-620). Entre ellos la importancia del iusnaturalismo en la católica Austria frente al historicismo alemán y la importancia del idealismo kantiano y las categorías generales que implican la posibilidad de construir juicios a priori (influencia aristotélico-tomista).

Centrándonos en los autores vemos como en Menger el valor no es una cualidad inherente a los bienes sino que se le imputa en función de su capacidad para satisfacer necesidades. Este subjetivismo es muy similar al que veíamos de Lugo pues se considera a la utilidad como la fuente del valor. Destaca también en Menger su individualismo metodológico frente al institucionalismo e historicismo. Aquí también es manifiesta la afinidad con el planteamiento del Doctor Hispalense quien prima la posición del individuo en las relaciones económicas.

En Böhm-Bawerk encontramos una primera versión de la teoría del interés que finalmente, con las aportaciones de Fisher, acabaría siendo la dominante en el modelo neoclásico. Para este economista los hombres valoran más los bienes presentes que los futuros y para inducirle a cambiar los primeros por los segundos

hay que pagar una prima que permita igualar el valor de los bienes presentes por el de los futuros, prima que no es otra que el interés. Esta preferencia intertemporal tiene ciertas connotaciones de afinidad con el concepto, tan extendido en la escolástica, del *lucro cesante*. En caso de préstamo el *lucro cesante* hace referencia a lo que dejas de ganar por renunciar al dinero, título que legitima una compensación.

Finalmente, hay que señalar que este grupo de economistas se mostraron especialmente liberales en economía, desconfiando de cualquier intervención del estado –Mises fue particularmente beligerante en este sentido. Lugo, por el contrario, si admite la potestad y oportunidad del príncipe para intervenir en la economía siempre que de dicha actuación se obtenga un beneficio mayor que los perjuicios que pueda ocasionar la misma

A la luz de lo anterior, podemos concluir que entre los austriacos y la economía escolástica existen importantes afinidades aunque la influencia directa de los doctores sobre los austriacos es difícil de precisar.

8.7. Conclusión

Al intentar proyectar las ideas de Lugo sobre el análisis económico actual vemos que muchos de los conceptos básicos de la teoría actual se encuentran ya presentes en el Doctor Hispalense. Sin embargo, existe un salto fundamental: los conceptos han de encajarse en marcos filosófico-morales distintos.

Así, la teoría del precio justo, lógica y coherente en sus propios términos, no constituye una teoría de los precios propiamente dicha en el sentido actual: análisis e integración de las variables que trata de explicar el equilibrio, su unicidad, su estabilidad y su eficiencia. Por el contrario su fin fundamental es el postulado de equivalencia. Por otra parte, entre precio justo y de mercado liberal existen ciertas diferencias conceptuales que hacen difícil la asimilación inmediata de ambos.

En relación con el cuantitativismo de Lugo, hemos visto cómo la influencia de la masa monetaria sobre los precios es clara para el Doctor Hispalense. Sin embargo, el reconocimiento de tal relación es algo distinto de la teoría cuantitativa del dinero, más compleja en cuanto a los supuestos que es necesario establecer sobre las variables de la ecuación de cambio y el comportamiento de las mismas.

Finalmente, en relación con la usura la conclusión es similar a la del precio justo: es una teoría coherente en sus propios términos pero distinta del análisis del interés actual. Lugo no considera la existencia de un mercado de préstamos reglado que requiera de un precio pues los préstamos eran gratuitos por definición. Como consecuencia, la divergencia fundamental entre uno y otro planteamiento es la distinta naturaleza del interés: compensación en un caso y precio en el otro.

En el diálogo entre uno y otro paradigma el planteamiento axiológico marca la diferencia fundamental y, a mi juicio, la principal enseñanza de Lugo. Las sofisticadas técnicas de análisis actuales tienen poco que aprender de los métodos escolásticos; no obstante, los economistas modernos si podemos aprender algo de la posición central que la justicia –en cuanto al términos de los contratos y no en cuanto al cumplimiento de los mismos– ocupaba en la “visión” económica de Lugo.

Capítulo 9

Conclusiones

Llegados a este punto, la pregunta es ineludible ¿qué puede aportar un teólogo escolástico a la ciencia económica actual? ¿tiene sentido “rescatar” el análisis de un autor que escribió hace 350 años? Aunque nuestra respuesta a estas cuestiones fuese negativa –que no lo será– un proyecto de investigación como el presente estaría suficientemente justificado por ser un intento de conocer, describir, iluminar aspectos sobre la historia del análisis económico que quedan aún oscuros. Que la respuesta sea positiva, no hace que gane en legitimidad, tal vez sólo en atractivo para el investigador.

El interés que despierta el pensamiento económico de los doctores escolásticos ha crecido notablemente si tomamos como referencia el número de publicaciones surgidas sobre el tema en los últimos años (Gómez Camacho y Robledo 1998: 11). Estos estudios están contribuyendo a minar la convicción en la profesión económica de la inexistencia de una aproximación analítica a la realidad económica antes de Adam Smith. Así, la moderna teoría se configura como fruto de un crecimiento que se extiende a lo largo de un periodo de tiempo mayor del que hasta ahora se había considerado (Langholm 1998: vii). Profundizar en el pensamiento económico de la tradición escolástica –tanto en los maestros medievales como en los doctores de los siglos XVI y XVII– contribuye a trazar las

líneas maestras de ese desarrollo. Todo ello nos ayuda a conocer y explicar la situación actual de la teoría moderna; y, no menos importante, muestra formas y visiones distintas de aproximarse al fenómeno económico lo cual siempre es enriquecedor.

* * *

La teoría del precio justo de Lugo, según hemos visto, es un modelo consecuente y congruente con una visión de la realidad económica construida en torno al concepto de equivalencia transaccional. La justicia conmutativa, como presupuesto y requisito fundamental en la Economía escolástica, determina un modo de concebir los precios, el mercado y la relación entre los agentes. Este modo de concebir la economía se explica adecuadamente con la teoría del precio justo. Podremos debatir y dialogar sobre si el presupuesto fundamental de la justicia es relevante o no. Lo que queda fuera de duda es que con un punto de partida como el del respeto a la justicia, el modelo del precio justo y las relaciones entre los distintos elementos es coherente en sus propios términos (Véase gráfico de la página 173).

Respecto al pensamiento monetario en Lugo tal vez la conclusión más relevante es ver como percibe con claridad la doble dimensión del dinero en cuanto medio de pago y capital productivo. A ello no es ajeno el coetáneo dinamismo mercantil y financiero. Asimismo reconoce la idea de liquidez en los activos financieros. La deuda futura se paga en el presente con descuento pues no existe una deuda cuyo cobro sea de tal modo seguro que se precio equivalga a ese mismo valor (Lugo 26: 96).

En el caso de la teoría sobre el interés y la usura el esquema lógico parte del mismo presupuesto fundamental de la equivalencia –devolver lo entregado en el mutuo– que en el caso del precio justo. Sin embargo, también hay que tener en cuenta la a-causalidad del tiempo y la subsiguiente esterilidad del dinero en cuanto dinero –no en cuanto capital– para completar el esquema. Considerada la moneda

simplemente como una mediación, un instrumento, un patrón ¿cómo es posible justificar el cobro de intereses por el simple préstamo de ese patrón si no es productivo? De otra manera, si el tiempo es a-causal ¿cómo es posible valorar económicamente los efectos del transcurso de ese tiempo? ¿no estaríamos valorando algo que no existe? Una concepción del tiempo y del dinero como la escolástica, definitivamente no admite el interés. Y esto no por prescripción moral, sino por la razón.

Junto a la lógica de la teoría nos interesa también señalar otra conclusión en relación con la usura. El estudio comparativo realizado entre los argumentos esgrimidos contra la usura en Lugo y en los doctores escolásticos medievales de los siglos XIII y XIV permite concluir que, a grandes rasgos, los planteamientos coinciden. Sin embargo, un análisis más pormenorizado permite extraer ciertos matices introducidos por Lugo. Éstos avanzan en la línea de una concepción más amplia de la realidad mercantil y financiera y del negocio económico. La ampliación del catálogo de títulos y circunstancias extrínsecas que legitiman prácticas antes condenadas responde al mismo planteamiento. El **posibilismo de lo real** como concepto que relaja el rigor de la doctrina ante la realidad empírica podría resumir la postura de Lugo ante el hecho económico. Heredero de una tradición secular, Lugo, como último gran representante de la corriente escolástica, recoge el método y la doctrina recibidos y trata de adecuarlos a una realidad que desborda el marco de las principales categorías escolásticas.

Una corriente de pensamiento que se extiende a lo largo de varios siglos necesariamente ha de modificar sus planteamientos al tratar de explicar la realidad. A raíz de los resultados del estudio sobre la usura, podemos concluir que entre Lugo y los primeros maestros medievales existe un importante salto, no tanto epistemológico cuanto concesional con respecto a la realidad; en gran medida, porque dicha realidad había cambiado sensiblemente.

En resumen, las teorías del precio justo, del dinero y del interés de Lugo son modelos válidos para una concepción de la realidad como la escolástica. Si con la ilustración escocesa cambia el modo de concebir la realidad natural y humana, puede que el análisis escolástico no explique satisfactoriamente las nuevas relaciones económicas –mecanicistas y a-morales–, pero no podrá ser tachado de incongruente en sus propios términos teniendo en cuenta los postulados de los que parte.

En relación con la similitud doctrinal entre Lugo y otros doctores escolásticos hemos comprobado como Lugo, cercano ya e incluso coetáneo de algunos filósofos pre-ilustrados (Hobbes, Bacon, Desartes), se mantuvo fiel a lo principal de la tradición escolástica en cuanto al método y a las conclusiones. Incluso se manifiesta más legalista –derechos de la autoridad legal para fijar precios– que un autor bien conocido para él como Luis de Molina. Hay, sin embargo, dos matices en su obra que conviene destacar.

En primer lugar, la admisión de la posibilidad de involuntariedad en la transferencia de propiedad lo que flexibiliza los contratos onerosos. Este matiz, sin embargo, no implica que Lugo se aparte por completo y de forma absoluta de la tradición anterior.

En segundo lugar, Langholm establece que la idea verdaderamente transformadora de Lugo es considerar que la justicia es, en primer lugar, una cuestión de cumplimiento de contratos (Langholm 1998: 99). Esta idea implica acentuar la importancia de la dimensión jurídico/legal en detrimento de la responsabilidad moral. En palabras de Langholm, la diferencia entre los maestros medievales y los escolásticos tardíos surge en torno a la idea de la *despersonalización* –u *objetivación* en términos de Gordon– del mercado (Langholm 1998: 99). Nuevamente hay que señalar que este matiz no merma la importancia de la dimensión moral en Lugo como así se desprende de todas las disputas y cuestiones en las que entra a valorar y comentar las distintas posturas y la licitud de las mismas. Aunque sí supone realmente un cambio doctrinal radical

respecto a la “visión” escolástica de la realidad y de los contratos.

En relación con la proyección de las ideas económicas de Lugo sobre el análisis económico actual hemos visto como muchos conceptos básicos de la ciencia económica son ya utilizados por Lugo. En algunos casos la precisión con que Lugo utiliza estos conceptos es similar a la de la teoría actual, en otros es menor, debido fundamentalmente, a su inserción en complejas teorías y a su recurrente redefinición por generaciones de economistas. En cualquier caso, entre Lugo y la economía actual, por encima de los alcances teóricos y conceptuales, existe un salto fundamental: la diferencia de marcos filosófico-morales. Esta diferencia es la que, en buena medida, ha dificultado y dificulta la aproximación de los economistas al pensamiento escolástico y la que ha propiciado el olvido y descrédito del pensamiento económico pre-clásico.

* * *

Ya hemos hablado de la importancia de la dimensión moral en Lugo en su aproximación a la realidad económica. Avanzando un poco más podríamos preguntarnos si introducir dicha dimensión moral en la ciencia económica es algo totalmente anacrónico o sin sentido. A mi juicio, merecería la pena, como mínimo, reflexionar sobre este punto. Actualmente se reconoce que existe una injusta asignación internacional e intranacional de la riqueza, sin embargo, los modelos de teoría económica la sancionan como una asignación eficiente de recursos, en cuanto realizada por el libre juego de las leyes de mercado. Se podría objetar que el mercado no funciona autónomamente –sino con interferencias políticas, corporativas, empresariales...– y por eso la asignación es ineficiente. En cualquier caso, la ciencia económica debería plantearse si lo económicamente eficiente no habría de matizarse con lo moralmente justo. O incluso, intentar unir los dos adjetivos y buscar una asignación eficiente y justa de los recursos. ¿Deberían nuestros modelos incorporar algo parecido a la noción de “precio justo”; es decir, un intercambio en que ninguna de las partes se vea más perjudicada que la otra.?

Una última reflexión extraída del estudio de Lugo creemos conveniente resaltar. Reconoce el Doctor Hispalense, en una gran modestia científica, que no podemos conocer el valor matemáticamente justo de los bienes (*supra* 110). Extrapolando esta idea, podríamos hablar de un conocimiento sólo probable de la realidad que nos rodea. Newton acabó con esta concepción probabilista de la realidad. Sin embargo, parece que su modelo general no es sino un caso particular (Prigogine e Stengers 1990: 19-20).

Mi conclusión entonces es la siguiente: si los nuevos caminos de la ciencia rechazan una naturaleza basada en un equilibrio perfecto, infinito y estable (Escotado 1999) ¿por qué se reclama ese equilibrio para las ciencias sociales, para la “naturaleza” que suponen las sociedades humanas y sus relaciones.?

Tal vez el equilibrio macro y microeconómico de todos los mercados, capaz de armonizar la economía estática con la teoría del crecimiento y con capacidad predictiva no se encuentre donde lo estamos buscando. Quizás ni siquiera se encuentre en un punto a lo largo del tiempo porque varía continuamente:

Toda pequeña variación es susceptible de producir efectos sin medida, de trasladar el sistema de un estado a otro muy diferente, lo cual, dado que dichas variaciones son esencialmente inevitables, significa que el sistema “vagará” sin fin de un estado a otro...” (Prigogine e Stengers 1990: 16).

Señalan I. Prigogine e I. Stengers que el científico no puede situarse como un simple observador, ajeno al mundo que trata de observar, de estudiar, de comprender. El investigador debe dejar de simplemente observar la naturaleza y pasar a dialogar con ella:

... partiendo de una naturaleza semejante a un autómatas, sujeta a leyes matemáticas que tranquila y orgullosamente determinan para siempre su futuro, del mismo modo que determinaron su pasado, hoy nos encontramos en una situación teórica totalmente diferente, en una descripción que sitúa al hombre en el mundo que él mismo describe e implica la receptividad de dicho mundo...

Desde ahora se han abierto el diálogo con una naturaleza que no puede ser dominada con una mirada teórica, sino solamente explorada, con un

mundo abierto al cual pertenecemos, en la construcción del cual participamos. (Prigogine e Stengers 1990: 29, 302).

El economista no debe, no puede tampoco alejarse de esa realidad en la que vive y de la que participa en su construcción. Es su misión dialogar con esa realidad “natural” que son las sociedades humanas y sus relaciones económicas; pero también es su misión actuar para que esa realidad sea más justa. Así lo entendieron Lugo y el resto de los doctores; de ahí sus reflexiones. La lección es clara: la Economía debe ser algo más que resolver problemas de optimización.

Apéndice A

Secciones de las disputas del mutuo y la usura, la compraventa y los cambios

Como una aproximación al contenido y a los temas tratados en las disputas, transcribimos a continuación las secciones que cada una incluye.

A.- DISPUTA XXV, EL MUTUO Y LA USURA

SECCIÓN I. *Del mutuo, su definición y clases. De las personas que por él pueden verse obligadas.*

SECCIÓN II. *De la usura: Definición y derecho que la prohíbe.*

SECCIÓN III. *Si puede exigirse algo más del capital por razón de la obligación que se contrae de no pedir la devolución del mutuo antes, por ejemplo, de un año.*

SECCIÓN IV. *Si la expectativa o intención de lucrarse constituye usura mental y obliga a restituir.*

SECCIÓN V. *De los pactos que se añaden al contrato de mutuo y lo hacen usurario.*

SECCIÓN VI. *Si por razón del daño emergente, del riesgo, o del lucro cesante puede exigirse en el mutuo algo más de la suerte o capital prestado.*

1. *Del lucro cesante. Cómo por razón del lucro cesante puede exigirse algo por encima del capital prestado.*
2. *Si es lícito que en el contrato de mutuo se establezca una pena que el mutuuario habrá de pagar si no devuelve el capital en el plazo fijado.*

SECCIÓN VII. *Si es lícito añadir en el contrato de mutuo un pacto por el que el mutuuario se obligue a restituir con la misma clase de moneda, o con la misma medida.*

1. *Si el dinero que se ha dado en mutuo puede exigirse en moneda de la misma especie material y no sólo del mismo valor.*

SECCIÓN VIII. *Si puede considerarse usura el no computar como capital el fruto de lo entregado en prenda. Qué debe decirse de la prenda que se entrega en dote. De la ley commisoria.*

1. *Del pacto de ley commisoria*

SECCIÓN IX. *Si se puede retener el lucro que se ha obtenido de un contrato usurario cuando se realizó con buena conciencia y el mismo lucro pudo haberse obtenido de otro contrato justo.*

SECCIÓN X. *Si el monte de piedad, y otros montes que existen, son instituciones usurarias.*

1. *De otros montes que están más en uso.*

SECCIÓN XI. *De la obligación pena tocantes al usurero. De sus herederos, cooperadores y de quiénes reciben algo de él.*

1. *Si el mutuuario peca al pedir que se le preste con usura.*
2. *Del heredero del usurero y de su obligación.*
3. *De las penas de los usureros.*
4. *Si existe parvedad de materia en el delito de usura.*

B.- DISPUTA XXV, LA COMPRA-VENTA

SECCIÓN I. *Qué se entiende por compra-venta, y la forma en que se realiza.*

SECCIÓN II. *Qué personas pueden comprar y vender, y qué cosas pueden ser objeto de compraventa.*

SECCIÓN III. *Qué se entiende por negocios, y en qué medida se prohíbe a los clérigos y religiosos.*

SECCIÓN IV. *Del respeto que se debe al precio justo en la compra-venta.*

SECCIÓN V. *Algunas dudas sobre la tasa del precio del trigo.*

SECCIÓN VI. *Si obliga a restitución cualquier precio que se aparte del precio justo en más o en menos de la mitad de éste.*

SECCIÓN VII. *Algunos casos en los que lícitamente se puede vender y comprar por encima o por debajo del precio justo.*

1. *De los créditos y obligaciones que se compran más baratos.*
2. *Si por el pago diferido en el tiempo se pueden vender más caros los bienes.*
3. *De qué modo está permitido comprar más barato cuando se anticipa el pago.*

SECCIÓN VIII. *De la obligación que hay de manifestar los defectos de la mercancías en la operación de compra-venta.*

1. *De la obligación del comprador a manifestar la buena calidad de la mercancía vendida.*
2. *De la obligación de manifestar el defecto en el precio.*

SECCIÓN IX. *Si quien recibió un objeto para venderlo a doce y lo vendió a quince podrá quedarse con la diferencia.*

SECCIÓN X. *Si la evicción obliga al vendedor junto con el comprador, y por cuanto tiempo.*

SECCIÓN XI. *Quién deba quedarse con el bien que se vendió a dos compradores sucesivamente.*

SECCIÓN XII. *De los monopolios y su ilicitud en la compra-venta.*

SECCIÓN XIII. *De las cargas sobreañadidas al comprador o al vendedor.*

1. *Del pacto de retro-venta.*
2. *Del pacto de compra-venta recíproca que se conoce como barata o mohatra.*

SECCIÓN XIV. *¿A quién pertenecen los frutos, riesgos y daños de la mercancías que se vende?*

1. Si los daños e incomodidades que antes de su entrega puedan derivarse del bien vendido han de recaer sobre el comprador.

C.- DISPUTA XXV, LOS CAMBIOS

SECCIÓN I. *Qué es el cambio y cuántas son sus especies.*

SECCIÓN II. *El cambio manual y su justicia. Justo valor de las monedas.*

SECCIÓN III. *Si es lícito el lucro en el cambio local, cuando recibe el primer cambista, y por qué título.*

SECCIÓN IV. *Si es lícito y por qué título el cambio local con lucro, cuando paga el primer cambista.*

SECCIÓN V. *Se propone brevemente la práctica de los cambios.*

SECCIÓN VI. *Se resuelven algunas dudas sobre la práctica del cambio y del banquero. Sobre las provisiones que reciben los cambistas.*

SECCIÓN VII. *Si es lícito el cambio en que por el cambista responde el procurador, o el que responde por el cambista.*

SECCIÓN VIII. *Condiciones necesarias en los cambios según la bula de Pío V y del monopolio de los cambistas.*

SECCIÓN IX. *Si es lícito en el cambio poner algunos pactos.*

SECCIÓN X. *Algunas dudas sobre los cooperadores o participantes en los cambios*

Apéndice B Cuadro cronológico de Juan de Lugo

Cuadro 8. Cronología de Juan de Lugo y principales datos históricos

Años	Fechas	Vida	Historia
1583	25 de noviembre	Nace en Madrid	
			Sixto V Papa (1585)
1588		Regresa su familia a Sevilla	Desastre de la “Armada Invencible” (8-VIII-1588)
			Urbano VII Papa (1590)
			Gregorio XIV Papa (1590)
		Inicia estudios en el Colegio de San Hermenegildo	Levantamiento en Aragón (12-XI-1591)
			Inocencio IX Papa (1591)
			Clemente VIII Papa (1592)
1597		Acto público de defensa de toda la Lógica	Guerra con Francia (1595)
1598		Toma el grado de Bachiller en la Universidad de Sevilla	Felipe II cede los Países Bajos Católicos a su hija, Isabel Clara Eugenia, y se confirma la pérdida de los Países Bajos del Norte (6-V-1598)

Años	Fechas	Vida	Historia
	Finales de año	Va a Madrid con su Padre, que ha de asistir a las Cortes	Muerte de Felipe II (13-IX-1598). Felipe III, rey
1599	Otoño	Inicio de estudios de Cánones y Leyes a Salamanca	
		Muere su Madre, D ^a Teresa.	
1600	12 de marzo	Su hermano Francisco entra en la Compañía de Jesús	
1600		Es llamado por su padre a Madrid donde le ayuda en el gobierno de la hacienda	
1601	principios	Regresa a Salamanca para continuar con sus estudios	
¿?		Viaja a León a visitar a su hermano, lector de Gramática	
		Realiza los ejercicios de S. Ignacio al volver a Salamanca donde reafirma su vocación	
1603	Junio	Finaliza sus estudios de Cánones y Leyes	
	6 de julio	Ingresa en la Compañía	
		Lección final de estudios	
	Días después	Marcha a Villagarcía de Campos a iniciar el noviciado	
¿1604?	2º año de noviciado	Marcha, a la casa profesa de Valladolid unos meses, regresando, nuevamente al noviciado de Villagarcía	“Paz de Londres”. Fin de la guerra con Inglaterra (1604)
1605	principios 1605	Es enviado, a Pamplona	León XI Papa (1605)
1607	Julio 1607	a oír las Artes.	Pablo V Papa (1605)
1607	Otoño 1607 -	Estudia Teología durante	Tregua de los 12 años

Años	Fechas	Vida	Historia
1611	Abril/Mayo 1611	cuatro cursos en Salamanca	con las provincias unidas (9-IV-1609) Edicto de expulsión de los moriscos (9-IV-1609)
1607- 1611		Muerte de su padre y viaje a Sevilla para resolver los asuntos de la hacienda familiar	
	Curso 1610- 1611	Ordenado Sacerdote	
	Mayo-Nov. 1611	Oración y recogimiento en el noviciado de Villagarcía	
	Noviembre	Clase de Artes en Medina del Campo	
1612	Marzo	Clase de Artes en Monforte de Lemos	
	Finales junio - 30 Julio	Regresa a Medina y explica Metafísica	
1612 1615	Otoño 1612 - 13 de julio 1615	Explica Artes en el Colegio de San Miguel de León	
1615 1616	curso 1615/1616	Regresa a Salamanca como <i>Maestro de</i> <i>Estudiantes</i> dónde suple algunas cátedras	
1616 1621	Otoño 1616 - Marzo 1621	Cátedra de Vísperas en el Colegio de Valladolid ¿Docencia en Universidad?	
	5 de septiembre de 1618	Profesión solemne de cuatro votos	
1621	10 de marzo	Viaje a Roma para ocupar la Cátedra de Vísperas del Colegio Romano	Fallece Felipe III (31-III- 1621). Felipe IV, rey con 16 años. Olivares, primer ministro
	2 de junio	Llegada a Roma.	Gregorio XV Papa (1621)
	12 de agosto	Entrevista con San Juan Berchmans en la víspera de su muerte	
1621 1642		Docencia Teológica en Roma	Apoyo de España al emperador Fernando II en la guerra de los 30

Años	Fechas	Vida	Historia
			años
			Urbano VIII Papa (1623)
			Rendición de Breda (5-VI-1625)
			Francia declara la guerra a España (19-V-1635)
	en 1640 y Julio 1642	Miembro de la congregación sobre los bienes del Papa	Rebelión en Cataluña (7-VI-1640)
			Rebelión en Portugal (1-12-1640)
			Rebelión en Andalucía (1641)
1642		Se publica la primera edición de « <i>de iustitia et iure</i> »	
1643		Abandona la Cátedra, para publicar sus escritos	Caída de Olivares (23-1-1643)
	13 de julio	Es elegido Cardenal por Urbano VIII	Derrota de los tercios en Rocroi ante Francia (19-V-1643)
1644	18 de abril	Recibe el capelo cardenalicio	
1644		Entra en la congregación del Santo Oficio de la Inquisición	
	9 de agosto	Cónclave para la elección del sucesor de Urbano VIII	Inocencio X Papa (1644)
1645 1646		VIII congregación general de la Compañía	Paz de Westfalia (24-X-1648) y final de la Hegemonía española
			Rendición de Barcelona y fin de la guerra en Cataluña (13-X-1652)
1655		Cónclave para la elección del sucesor de Inocencio X	Paz de los Pirineos. Fin de la guerra con Francia (17-X-1659)
			Alejandro VII Papa (1655)
1660	20 de agosto (76 años)	Muerte del Cardenal en Roma	

Referencias bibliográficas

1. Fuentes primarias

A. JUAN DE LUGO

LUGO, J. de (1868): *De iustitia et iure*, en VIVÉS, L., (ed.), *Disputationes scholasticae et morales*, TT. VI y VII, Parisiis.

LUGO, J. de (1984): “Quomodo possit explicari compositio continui ex solis indivisibilibus finitis iuxta sententiam recentiorum philosophorum”, en *Archivo Teológico Granadino*, nº 47, Granada, 1984, pp. 165-191.

B. OTROS AUTORES ESCOLÁSTICOS

AZPILCUETA, M. de, (1965): *Comentario resolutorio de cambios*, Salamanca, 1556. [Edición moderna de A. Ullastres, J. M. Pérez Prendes y L. Pereña, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1965.]

MARIANA, J. de, (1987): *De monetae mutatione*, Colonia, 1609. [Edición moderna de L. Beltrán, *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1987.]

MERCADO, T. de, (1975): *Suma de tratos y contratos*, Sevilla, 2º ed, 1571. [Edición moderna de N. Sánchez Albornoz, Madrid, 1977, 2 Vols. También R. Sierra Bravo, Editora Nacional, Madrid, 1975.]

MOLINA, L. de, (1981): *La teoría del justo precio*, Nacional, Madrid. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]

- MOLINA, L. de**, (1989): *Tratado sobre los préstamos y la usura*, ICI, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]
- MOLINA, L. de**, (1991): *Tratado sobre los cambios*, ICI, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]
- SORIA, M. de**, (1992): *Tratado de la justificación y conveniencia de la tasa de el pan*, Toledo, 1633. [Edición Moderna de F. Gómez Camacho, Fundación Banco Exterior, Madrid, 1992.]
- TOMÁS de AQUINO, Sto.**, (1956): *Suma Teológica, II-II*, BAC, Salamanca.

2. Bibliografía complementaria

- ABAD, C.M.** (1942): "El magisterio del Cardenal de Lugo en España con algunos datos más salientes de su vida y siete cartas autógrafas inéditas", en *Miscelánea Comillas*, nº 1, Santander, pp. 331-370.
- ABELLÁN, J.L.** (1992): "La Escuela de Salamanca y los orígenes del pensamiento económico", en *Historia crítica del Pensamiento Español*, Vol. II, Círculo de Lectores, Barcelona, pp. 629-642.
- ALONSO RODRIGUEZ, B.** (1971): "Monografías de moralistas españoles sobre temas económicos (S. XVI) (I)", en *Repertorio de Historia de las Ciencias Eclesiásticas en España*, Vol. I, Instituto de Historia de la Teología Española, Salamanca, pp. 147-181.
- ALONSO RODRIGUEZ, B.** (1977): "Monografías de moralistas españoles sobre temas económicos (S. XVI) (II)", en *Repertorio de Historia de las Ciencias Eclesiásticas en España*, Vol. I, Instituto de Historia de la Teología Española, Salamanca, 1977, pp. 143-187.
- AMBROSETTI, G.** (1972): "Diritto privato ed economia nella seconda scolastica", en *La Seconda scolastica nella formazioni del diritto privato moderno*, GROSSI, P. (ed.), Giuffré, Milan, pp. 25-52.
- ANDRADE, A. de** (1666): *Varones ilustres en santidad, letras y zelo de almas de la Compañía de Jesús*, Vol. V, pp. 656-677, Madrid.
- ANDRÉS, M.** (1977): *La teología española en el siglo XVI*, Vol. II, B.A.C., Madrid.
- ANES, G.** (1987): "Producciones, oro, plata, dinero y precios en la España del siglo XVI", en *Monedas Hispánicas 1475-1598*, Banco de España, Madrid.
- ANÓNIMO** (1978): "Lugo, Juan de", en *Enciclopedia universal ilustrada Europeo Americana (ESPASA)*, T. XXXI, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 579-580.
- ARGEMÍ, LL.** (1987): *Las raíces de la ciencia económica: Una introducción histórica*, Barcanova, Barcelona.

- ARESTIS, P y HOWELLS, P.** (2002): "The 1520-1640 «great inflation»: an early case of controversy on the nature of money", en *Journal of Post Keynesian economics*, Vol. 24, nº2, pp. 181-203.
- ARISTÓTELES** (1997a): *Moral, a Nicómaco*, Espasa-Calpe, Madrid, 10ª ed.
- ARISTÓTELES** (1997b): *Política*, Alianza, Madrid.
- ASTRAIN, A.** (1913): *Historia de la Compañía de Jesús en la asistencia de España*, Vol. IV, Razón y Fe, Madrid.
- BACIERO, C.** (1966): "Juan de Lugo y su autógrafo inédito de filosofía", en *Miscelánea Comillas*, nº 46, pp. 169-212.
- BAECK, L** (1988): "Spanish economic thought: the school of Salamanca and the arbitristas", en *History of Political Economy*, Vol. 20, nº 3, pp. 381-408.
- BAECK, L.** (1994): *The mediterranean tradition in economic thought*, Routledge, Londres-Nueva York, 1994.
- BAECK, L.** (1998): "Monetarismo y teorías del desarrollo en la península ibérica en los Siglos Dieciséis y Diecisiete", en *El Pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 165-204.
- BALDWIN, J.W.** (1959): "The medieval theories of the just price: Romanists, canonists and theologians in the twelfth and thirteenth Centuries", en *Transactions of the american philosophical society*, KAUFMAN. E. (ed.), 4º Parte, T. 49, Philadelphie.
- BARATH, D.** (1960): "The just price and the cost of production", en *New Scholasticism*, XXXIV, pp. 926 y ss.
- BARBER, J.** (1992): *Historia del pensamiento económico*, Alianza, Madrid. [Versión castellana de *A history of economic thought*, Penguin Books, Harmondsworth-Middlesex, 1967.]
- BARCALA MUÑOZ, A.** (1995): "La edad media", en *Historia de la teoría política*, VALLESPÍN, F., (ed.), Vol. I, Alianza, Madrid, pp. 217-324.
- BARRENECHEA, J.M.** (1995): *Moral y economía en el Siglo XVIII: Antología de textos sobre la usura*, Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social, Vitoria-Gasteiz.
- BARRIENTOS, GARCÍA J.** (1985): *Un siglo de moral económica en Salamanca (1526-1629): I Francisco de Vitoria y Domingo de Soto*, Universidad de Salamanca, Salamanca.
- BARRIENTOS GARCÍA, J.** (1995): "La Escuela de Salamanca: desarrollo y caracteres", en *La ciudad de Dios*, Vol. CCVIII, pp. 727-765.
- BARRIENTOS GARCÍA, J.** (1998): "El pensamiento económico en la perspectiva filosófico-teológica", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 93-121.

- BELDA, F.** (1963a): "Ética de la creación de créditos según la doctrina de Molina, Lesio y Lugo", en *Pensamiento*, nº 73, Vol. XIX, Madrid, pp. 53-89.
- BELDA, F.** (1963b) "Valoración de la doctrina de Molina, Lesio y Lugo sobre la creación de créditos", en *Pensamiento*, nº 74, Vol. XIX, Madrid, pp. 185-213.
- BELL, D. y KRISTOL, I. (ed.)** (1981): *The crisis in economic theory*, Basic Books, New York.
- BELTRÁN FLORES, L.** (1993): *Historia de la doctrinas económicas*, Teide, Barcelona, 6º ed.
- BELTRÁN, FLORES L.** (1996): *Ensayos de economía política*, Unión Editorial, Madrid.
- BENNASAR, B.** (1982): *Un siècle d'or espagnol: vers 1525 – vers 1648*, R. Laffont, París.
- BERNAL, A.M.** (1999): "De la praxis a la teoría: dinero, crédito, cambios y usuras en los inicios de la Carrera de indidas (s. XVI)", en *Economía y economistas españoles*, FUENTES QUINTANA, E. (dir.), Vol. II, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona, pp. 249-293.
- BERNARD, J.** (1987): "Comercio y finanzas en la Edad Media: 900-1500", en *Historia económica de Europa: La Edad Media*, CIPOLLA, C.M., (ed.), Vol. I, Ariel, Barcelona, pp. 296-361.
- BERNARD, P.** (1926): "Lugo, Jean de", en *Dictionnaire de théologie catholique*, T. IX, París, cc. 1071-1072.
- BEROUD, A. y FACCARELLO, G. (dirs.)** (1992): *Nouvelle histoire de la pensée économique: Des scolastiques aux classiques*, Vol. I, La Découverte, París.
- BLAUG, M.** (1973): *La teoría económica en retrospectión*, Barcelona, 1973, [Versión castellana de *Economic theory in retrospect*, Irwin, Homewood, 1962.]
- BLAUG, M.** (1980): "Kuhn versus Lakatos or paradigms versus researchs programmes in the history of economics", en *Method and appraisal in economics*, LATSIS, S.J. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, pp. 149-180, 2º ed.
- BLAUG, M.** (1985): *La metodología de la economía*, Alianza, Madrid, [Versión castellana de *Methodology in economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.]
- BOULDING, K. E.** (1972): "La economía como una ciencia moral", en *Crítica a la ciencia económica*, Periferia, Buenos Aires, pp. 65-90.
- BRAUDEL, F. y SPOONER, F.** (1977): "Los precios en Europa desde 1450 a 1750", en *Universidad de Cambridge. Historia económica de Europa*, Rich, E.E. y Wilson, C.H., (dirs.), Vol. IV, Revista de Derecho Privado, Madrid, pp. 554-704.

- BRAUDEL, F.** (1987): *El mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, 2 Vols., Fondo de Cultura Económica, México, 2º ed., [Versión castellana de *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Librairie Armand Colins, París, 1966.]
- BRETT, A.S.** (1997): *Liberty, right and nature: Individual rights in late scholastic thought*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BRINKMAN, G.** (1957): *The social thought of John de Lugo*, The Catholic University of America Press, Washington D.C.
- BRODRICK, J.** (1934): *The economic morals of the Jesuits*, Oxford University Press-H. Milford, London. [2º ed, *The economic morals of the Jesuits: An answer to Dr. H. M. Robertson*, Arno Press, New York, 1972.]
- CAGAN, P.** (1996): "Monetarism", en *The New Palgrave: A dictionary of economics*, EATWELL, J., MILGATE, M. y NEWMAN, P., Macmillan-Stockton-Maruzen, London-New York-Tokyo, V. III, pp. 493-496.
- CALVO GONZÁLEZ, J.** (1982): *La doctrina de la usura en la escolástica del siglo XVI en España y su recepción en indias*, Speiro, Separata extracomercial de verbo, Serie XXI, nº 209-210.
- CAMPBELL, W.F.** (1987): "The old art of political economy", en *Pre-classical economic thought: from the Greeks to the Scottish enlightenment*, LOWRY, S.T., (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 2º ed., pp. 31-42.
- CARANDE, R.** (1990a) *Carlos V y sus banqueros: 1. La vida económica en Castilla*, Vol. I, Crítica, Barcelona, 3º ed.
- CARANDE, R.** (1990b): *Carlos V y sus banqueros: 2. La hacienda real en Castilla*, Vol. II, Crítica, Barcelona, 3º ed.
- CARANDE, R.** (1990c): *Carlos V y sus banqueros: 3. Los caminos del oro y la plata*, Vol. III, Crítica, Barcelona, 3º ed.
- CARO BAROJA, J.** (1978): *Las formas complejas de la vida religiosa: Religión, sociedad y carácter en la España de los siglos XVI y XVII*, Akal, Madrid.
- CARRERA PUJAL, J.** (1943): *Historia de la economía española*, Vol. I, Bosch, Barcelona.
- CARRO, V.** (1949): "Estudio sobre el pensamiento social de los teólogos juristas españoles", en *Estudios de Historia Social de España*, Vol. I.
- CASADO ALONSO, H.** (1995): *Castilla y Europa: comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Diputación Provincial de Burgos, Burgos.
- CASTILLO PINTADO, A.** (1963): "Los juros de Castilla: Apogeo y fin de un instrumento de crédito", en *Hispania*, pp. 43-70.
- CERIANI, G.** (1941): "La compagnia de Gesù e la Teología morale", en *Scuola cattolica*, nº 69, pp. 463-475.

- CHAFUEN, A.A.** (1991): *Economía y ética: raíces cristianas de la economía de libre mercado*, Rialp, Madrid. [Versión castellana de *Christians for freedom: late scholastics economics*, Ignatius Press, San Francisco, 1986.]
- CIPOLLA, C.M. (ed.)** (1979-1987): *Historia económica de Europa*, Ariel, Barcelona. [Versión castellana de *The Fontana economic history of Europe*, , Havester Press - Barnes & Noble, Hassocks-Sussex-New York, 1976-1977.]
- CIPOLLA, C.M.** (1987): "Introducción", en *Historia económica de Europa: Siglos XVI y XVII*, CIPOLLA, C.M., (ed.), Vol. II, Ariel, Barcelona, pp. 7-11.
- CLAVERO, B.** (1984): *Usura: del uso económico de la religión en la historia*, Tecnos, Madrid.
- COLMEIRO, M.** (1954): "Biblioteca de economistas españoles de los Siglos XVI, XVII y XVIII", en *Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, Madrid.
- CONSUEGRA HIGGINS, J.** (1996): *Origen latinoamericano de las teorías de la inflación*, Mejoras, Bogota.
- COPELSTON, F.** (1975): *Historia de la filosofía: De Ockam a Suárez*, Vol. III, Ariel, Barcelona, 2º ed., [Versión castellana de *A history of philosophy*, Burne Oates & Washbourne, London, 1947.]
- CUYÁS, M. ()**: "Lugo, Juan de", en *Historia Iglesia de España*, pp. 1358-1359.
- DALLE MOLLE, L.** (1954): *Il contratto di cambio nei moralisti dal secolo XIII alla metà del secolo XVII*, Pontificia Università Gregoriana, Roma.
- DALMAU, J. M.** (1947): "Breves noticias críticas", en *Estudios eclesiásticos*, nº 21, pp. 361-366.
- DE JUAN, O.** (1990), "Un modelo postclásico-postkeynesiano", en *Cuadernos de Economía*, Vol. 18, pp. 339-373.
- DE JUAN, O. & FEBRERO, E. (eds.)**. (2002): *La fragilidad financiera del capitalismo*, Universidad de Castilla-la Mancha, Cuenca.
- DE JUAN, O.** (2002): "El tipo de interés: ese frágil eslabón entre el circuito económico real y financiero", en *La fragilidad financiera del capitalismo* Universidad de Castilla-la Mancha, Cuenca, pp. 77-96.
- DEMPSEY, B. W.** (1935a): "Just price in a functional economy", en *American Economic Review*, nº 35:3, pp. 471-486, [Existe versión castellana: SPENGLARY, J.J. y ALLEN, W.R. (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Tecnos, Madrid, pp. 60-74.]
- DEMPSEY, B. W.** (1935b) "The historical emergence of quantity Theory", en *Quarterly Journal of Economics*, nº 50, pp. 174-184.
- DEMPSEY, B. W.** (1948): *Interest and Usury*, Dennis Dobson Ltd., London, 1948.
- DEMPSEY, B. W.** (1968): *The functional economy: The bases of economic organization*, Prentice-Hall, Englewood Cliff, N.J.

- DENYON, P. y JACQUART, J., (dirs.)** (1985): *El crecimiento indeciso (1580-1730)*, en *Historia económica y social del mundo*, LÉON, P., (dir.), Vol. II, Encuentro, Madrid, pp. 621. [Versión castellana de *Les hésitations de la croissance*, en *Historire économique et sociale du monde*, Armand Colins, Paris, 1978.]
- DÍEZ ALEGRÍA, J.M.** (1951): *El desarrollo de la doctrina de la ley natural en Luis de Molina y en los maestros de la Universidad de Évora*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Barcelona.
- DIVINE, T.F.** (1959): *Interest, an historical and analytical study in economics and modern ethics*, Marquette University Press, Milwaukee.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, A** (1985): *Instituciones y sociedad en la España de los Austrias*, Ariel, Barcelona.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.** (1989): *Crisis y decadencia de la España de los Austrias*, Ariel, Barcelona, 2º ed.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.** (1996): *El Antiguo Régimen: Los reyes católicos y los Austrias*, en *Historia de España*, ARTOLA, M., (dir.), Vol. III, Alianza, Madrid.
- DONALD'S, M.** (1993): *The origins of social science*, McGill-Queen's University Press, 1993.
- DORNBUSCH, R. y FISCHER, S.** (1992): *Macroeconomía*, Mc Graw-Hill, Madrid, 5º ed. [Versión castellana de *Macroeconomics*, Mc Graw-Hill, New York, 1990, 5º ed.]
- ECHEVARRIA, M.** (1991): "Relaciones económicas y fiscales en la Monarquía Hispánica, siglos XVI y XVII", en *Hispania*, nº 3, Vol. 51, pp. 933-964.
- EINZING, P.** (1970): *History of foreign exchange*, MacMillan, London, 2º ed.
- EKELUND, R.B., HERBERT, R.F. Y TOLLISON, R.D.** (1989): "An economic model of the medieval church: usury as a form of rent seeking", en *Journal of the Law, Economic and Organisation*.
- ELLIOTT, J.H.** (1986): *La España imperial (1469-1716)*, Vivens-Vives, Barcelona, 5º ed., [Versión castellana de *Imperial Spain (1469-1716)*, Edward Arnold, London, 1963.]
- ENDEMANN, W.** (1874): *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts und Rechtslehre bis gegen Ende des siebzehnten Jahrhunderts*, 2 Vols., J. Guttentag, Berlín.
- ESCOHOTADO, A.** (1988): *Filosofía y metodología de las ciencias*, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- ESCOHOTADO, A.** (1999): *Caos y Orden*, Espasa, Madrid.
- ESTAPÉ, F.** (1990): *Introducción al pensamiento económico. Una perspectiva española*, Espasa-Calpe, Madrid, 1990.

- ESTAPÉ, F.** (1996): "Revalorización de la escolástica en la formación del pensamiento económico", en *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº 73, V. 48, 1996, pp. 445-457.
- FANFANI, A.** (1933): *Le origin dello spirito capitalistico in Italia*, Vita e pensiero, Milan.
- FANFANI, A.** (1953): *Catolicismo y protestantismo en la génesis del capitalismo*, Rialp, Madrid. [Versión castellana de *Cattolecesimo e protestatesimo nella formazioni storica del Capitalismo*, Vita e Pensiero, Milano, 1934.]
- FERRATER MORA, F.** (1986): *Diccionario de filosofía*, 4 Vols., Alianza, Madrid.
- FLECHA, J.R. (ed.)** (1999): *Europa ¿mercado o comunidad?: De la Escuela de Salamanca a la Europa del futuro*, Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.
- FLÓREZ MIGUEL, C.** (1998): "La Escuela de Salamanca y los orígenes de la economía", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 123-144.
- FOLGADO, A.** (1959): "Los tratados «de legibus y de iustitia et iure» en los autores españoles del siglo XVI y primera mitad del XVII", en *La ciudad de Dios*, nº 172, p. 275-302.
- FRIEDMAN, D.** (1980): "In defense of Thomas Aquinas and the just price", en *History of Political Economy*, Vol. 12, nº 2, pp. 234-242.
- FRIEDMAN, M.** (1996): "Quantity theory of money", en *The New Palgrave: A dictionary of economics*, EATWELL, J., MILGATE, M. y NEWMAN, P., Macmillan-Stokton-Maruzen, London-New York-Tokyo, V. IV, pp. 3-20.
- FUENTES QUINTANA, E. (dir.)** (1999): *Economía y economistas españoles*, Vol. II, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona.
- GALBRAITH, J.K.** (1989): *Historia de la Economía*, Ariel, Barcelona, 3º ed. [Versión castellana de *Economics in Perspective. A Critical History*, Houghton, Boston, 1987.]
- GALINDO, M.A.** (1993), "El Keynesianismo", en *Ensayos sobre pensamiento económico*, IGLESIA, J. de la (coord.), Mc Graw Hill, Madrid, pp. 155-171.
- GALINDO, M.A.** (1993), "El Postkeynesianismo", en *Ensayos sobre pensamiento económico*, IGLESIA, J. de la (coord.), Mc Graw Hill, Madrid, pp. 173-189.
- GARCÍA GARCÍA, A. Y ALONSO RODRIGUEZ, B.** (1998): "El pensamiento económico y el mundo del derecho hasta el Siglo XVI", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 65-91.

- GARCÍA GARCÍA, A.** (1959): "Los economistas de la Universidad de Salamanca en los siglos XIV-XV", en *Revista Española de Derecho Canonico*, XVIII, pp. 175-190.
- GARCÍA SANZ, A.** (1998): "El contexto económico del pensamiento escolástico: El florecimiento del capital mercantil en la España del Siglo XVI", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 17-42.
- GARCÍA URBANO, J.M.** (1984): *Instituciones de derecho privado*, 2 Vols., Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- GARCÍA VILLOSLADA, R.** (1938): "La universidad de París durante los estudios de Francisco de Vitoria", en *Analecta Gregoriana*, nº 14, Roma.
- GARCÍA, G.** (1942): "El cardenal de Lugo y los privilegios de la Compañía de Jesús concedidos por oráculo Vivae Vocis", en *Miscelánea Comillas*, nº 1, pp. 223-258.
- GARMA PONS, S.** (1998): "Los fundamentos de la matemática renacentista, los problemas financieros y la Escuela de Salamanca a comienzos del siglo XVI", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 145-164.
- GARNIER, H.** (1973): *L'idée de juste prix chez le théologiens et canonistes du moyen age*, B. Franklin, New-York. [Edición de la Tesis Doctoral de 1900.]
- GLAMANN, K.** (1987): "El comercio europeo (1500-1750)", en *Historia Económica de Europa: Siglos XVI y XVII*, CIPOLLA, C.M., (ed.), Vol. II, Ariel, Barcelona, pp. 333-409.
- GOFF, J. Le** (1987): *La bolsa y la vida: Economía y religión en la Edad Media*, Gedisa, Barcelona. [Versión castellana de *La bourse et la vie*, Hachette, París, 1986.]
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1981): "*Introducción*" a *Luis de Molina: La teoría del justo precio*, Editora Nacional, Madrid, pp. 11-99.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1985a): "Cumplimiento y desarrollo de la ley natural", en *Miscelánea Comillas*, nº 43, pp. 437-463.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1985b): "La teoría monetaria de los doctores españoles del S. XVI", en *Moneda y Crédito*, pp. 55-92.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1985c): "Luis de Molina y la metodología de la ley natural", en *Miscelánea Comillas*, nº 43, 1985, pp. 155-194.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1986): "Libre mercado y precio legal en el mercado del trigo. El pensamiento económico de Melchor de Soria", en *Aportaciones del Pensamiento Económico Iberoamericano Siglos XVI-XX*, Ediciones de Cultura Hispánica, Madrid, 1986, pp. 35-53.

- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1987): "La economía sumergida en la historia: España en el S. XVI", en *ICADE*, nº 12, Madrid, 1987, pp. 151-164.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1989a): "*Introducción*" a *Luis de Molina: Tratado sobre los préstamos y la usura*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, pp. XIII-XLI.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1989b): "«Mano invisible» y «entendimiento omnisciente». Mercado e intervencionismo", en *Fomento social*, nº 173, 1989, pp. 45-64.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1990a): "El triángulo Glasgow, París, Salamanca y los orígenes de la ciencia económica", en *Miscelánea Comillas*, nº 48, pp. 231-255.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1990b): "Filosofía moral y ciencia económica: Una reflexión histórica", en *ICADE*, nº 19, Madrid.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1991a): "Doctrina social de la Iglesia y Teología moral. ¿Continuidad o ruptura?", en *ICADE*, nº 23, Madrid, pp. 13-28.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1991b): "*Introducción*" a *Luis de Molina: Tratado sobre los cambios*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, pp. 13-91.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1991c): "¿Raíces cristianas de la economía de libre mercado?", en *ICADE*, nº 23, Madrid, pp. 169-173.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1992a): "*Introducción*" a *Melchor de Soria: Tratado sobre la justificación y conveniencia de la Tassa de el pan*, Fundación Banco exterior, Madrid, pp. 7-57.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1992b): "Spanish Economic Thought of the Seventeenth Century", en *Economic Effects of the European Expansion*, CASAS PARDO, J. (ed.), Universidad Bamberg, Stuttgart.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1995): "Crédito y usura en el pensamiento de los doctores escolásticos (Siglos XVI-XVII)", en *Iglesia, Estado y Economía*, MARTÍNEZ, M^a P., (ed.), Universidad Autónoma de México, México, pp. 63-79.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1998a): *Economía y filosofía moral: La formación del pensamiento económico europeo en la Escolástica española*, Síntesis, Madrid.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1998b): "El pensamiento económico de la escolástica española a la ilustración escocesa", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 205-240.
- GÓMEZ CAMACHO, F.** (1998c): "Later scholastics: spanish economic thought in the XVITH and XVIITH centuries", en *Ancient and medieval economic ideas and concepts of social justice*, LOWRY, S. T. & GORDON, B., (eds.), Brill, Leiden-New York-Köln, pp. 503-560.

- GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.)** (1998): *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 1998
- GÓMEZ HELLÍN, L.** (1934): "El magisterio teológico del cardenal Juan de Lugo en el colegio romano", en *Estudios Eclesiásticos*, nº 13, Madrid, pp. 192-204.
- GONNARD, R.** (1935): *Histoire des doctrines monétaires: de l'antiquité au XVIIIe siècle*, Vol. I, París.
- GONZALEZ DE CELLORIGO, M.** (1991): *Memorial de la politica necesaria y util restauracion a la republica de España y estados de ella y del desempeño universal de estos reinos*, Valladolid, 1600. [Edición moderna de Jose L. Pérez de Ayala, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Antoni Bosch, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1992.]
- GONZÁLEZ FERRANDO, J.M.** (1991a): "Apostillas al dictamen de los hermanos Coronel en materia de «Cambios y contratos», en *Revista de Historia Económica*, nº 2, Año IX, pp. 395-401.
- GONZÁLEZ FERRANDO, J.M.** (1991b) "El dictamen de los hermanos coronel en materia de «Cambios y contratos de 6 de octubre de 1517», en *Revista de Historia Económica*, nº 2, año VII.
- GONZÁLEZ FERRANDO, J.M.** (1992): *La idea de usura en la España del siglo XVI: consideración especial de los cambios, usos y asientos*.
- GONZÁLEZ, M.J. y HOYO, J.D.** (1983): "Dinero y precios en la España del siglo XVI. Una confirmación de la tesis de Hamilton", en *Moneda y crédito*, nº 166, pp. 15-46.
- GORDLEY, J.** (1991): *The philosophical origins of modern contract doctrine*, Clarendon Press, Oxford.
- GORDON, B.** (1964): "Aristotle and the development of value theory", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. I, pp. 115-128.
- GORDON, B.** (1975): *Economic analysis before Adam Smith: Hesiod to Lessius*, Macmillan, London.
- GOROSQUIETA, R.** (1971): *El sistema de las ideas tributarias en los teólogos y moralistas principales de la "Escuela de Salamanca" (S. XVI y XVII)*, Madrid. [Tesis Doctoral presentada en la Universidad Complutense.]
- GRANT, E.** (1981): *Much about nothing: Theories of space and vacuum form the middle ages to the scientific revolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GREGORY MANKIW, N.** (1997): *Macroeconomía*, Antoni Bosch, Barcelona.
- GRICE-HUTCHISON, M.** (1952): *The school of Salamanca. Readings in Spanish monetary Theory: 1544-1605*, Clarendon Press, Oxford.
- GRICE-HUTCHISON, M.** (1979): "The school of Salamanca", *paper presented to the Mont Pelerin Society*, Madrid.

- GRICE-HUTCHISON, M.** (1982): *El pensamiento económico en España: 1177-1740*, Crítica, Barcelona. [Versión castellana de *Early economic thought in Spain 1177-1740*, George Allen & Unwin, Londres, 1978.]
- GRICE-HUTCHISON, M.** (1998): "Una nota sobre la difusión del pensamiento económico salmantino", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 241-248.
- GRICE-HUTCHISON, M.** (1993): *Economic thought in Spain: Selected essays of Marjorie Grice-Hutchison*, Edward Elgar Publishing, Cambridge. [Existe versión castellana *Ensayos sobre el pensamiento económico en España*, Alianza, Madrid, 1995.]
- GRICE-HUTCHISON, M.** (1999): "En torno a la Escuela de Salamanca", en *Economía y Economistas españoles*, FUENTES QUINTANA, E. (dir.), Vol. II, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona, 1999, pp. 163-176.
- GROSSI, P.** (ed.) (1972): *La Seconda scolastica nella formazioni del diritto privato moderno*, Florence, Milan.
- GUGGENHEIM, T.** (1978): *Les théories monétaires préclassiques*, Librairie Droz, Gêneve-Paris.
- HALLEBEEK, J.** (1996): "The concept of unjust enrichment in late scholasticism", en *Rechtshistorische reeks van het Gerard Noodt Institut*, nº 35, pp. 47-85.
- HAMILTON, B.** (1963): *Political thought in sixteenth-century Spain: A study of the political ideas of Vitoria, De Soto, Suárez and Molina*, Clarendon Press, Oxford.
- HAMILTON, E.J.** (1935): "Comment", en *Quarterly Journal of Economics*, nº 50, pp. 185-192.
- HAMILTON, E.J.** (1983): *El tesoro americano y la revolución de los precios en España (1501-1650)*, Ariel, Barcelona, 2º ed. [Versión castellana de *American treasure and the price revolution in Spain (1501-1650)*, Octagon Boos, New York, 1970.]
- HARCOURT, G.C.** (1996): "Post-Keynesian economicst", en *The New Palgrave: A dictionary of economics*, EATWELL, J., MILGATE, M. y NEWMAN, P., Macmillan-Stockton-Maruzen, London-New York-Tokyo, V. III, pp. 925-927.
- HARDIN, R.** (1953): "Review of the book the School of Salamanca: Readings in Spanish monetary Theory, 1544-1605, by Marjorie Grice-Hutchison", en *American Economic Review*, nº 43, pp. 405-406.
- HICKS, J.** (1970): *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*, Ariel, Barcelona, 1970, [Versión castellana de *Critical essays in monetary theory*, Clarendon Press, Oxford, 1967.]
- HICKS, J.** (1979): *Causality in Economics*, Basill Blackwell, Oxford, 1979.

- HICKS, J.** (1980): "«Revolutions» in economics", en *Method and appraisal in economics*, LATSIS, S.J. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, pp. 207-218, 2º ed.
- HICKS, J.** (1988): *Una Teoría de la Historia Económica*, Orbis, Barcelona, 1988. [Versión castellana de *A theory of economic history*, Oxford University Press, 1964.]
- HÖFFNER, J.** (1958): "Estática y dinámica de la ética económica de la filosofía escolástica", en *Investigación Económica*, XVIII. [Versión castellana de "Statistik und Dynamik in der Scholastischen Wirtschaftsethik", en *Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen*, Cologne, 1955.]
- HÖFFNER, J.** (1941): *Wirtschaftsethik und Monopole im fünfzehnten und sechzehnten Jahrhundert*, Jena, 1941.
- HOLLANDER, S.** (1965): "On the interpretation of the just price", en *Kiklos*, XVIII, pp. 615-633.
- HUERGA, A.** (1972): "Escolástica", en *Diccionario de Historia Eclesiástica de España*, Madrid, 1972, pp. 821-836.
- HUERTA DE SOTO, J.** (1998): "La teoría bancaria en la Escuela de Salamanca", en *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense*, nº 89, pp. 141-166, [Existe Versión Inglesa: "New Light on the Prehistory of the Theory of Banking and the School of Salamanca", en *The Review of Austrian Economics*, Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-Londres, Vol. 9, nº 2, 1996, pp. 59-81.
- HUERTA DE SOTO, J.** (1999): "Juan de Mariana: The influence of the Spanish Scholastics", en *15 Great Austrian Economist*, Ludwig von Mises Institute, Alabama, pp. 1-12.
- HUERTA DE SOTO, J.** (1997): "Génesis, esencia y evolución de la escuela austriaca de economía", en *Qué es economía*, Ramón Febrero (dir.), Pirámide, Madrid, pp. 211-240.
- HUERTA DE SOTO, J.** (2002): *Nuevos estudios de economía política*, Unión Editorial, Madrid.
- HUMBLETON, H.G.** (1955): *Les Idées monétaires en Espagne du XVIe siècle au début du XIXe siècle*, Thèse miméo, París.
- HURTER** (1873): *Nomenclator litterarius recentioris theologiae catholicae theologos exhibens aetate, natione, disciplinae dictintos*.
- HUTCHISON, T.** (1988): *Before Adam Smith: The emergence of political economy 1662-1776*, Basil Blackwell, Oxford.
- IPARAGUIRRE, D.** (1960): "El descubrimiento de los fenómenos económicos en la Universidad de Salamanca en el siglo XVI", en *Estudios de Deusto*, nº 16, pp. 589-595.

- IPARAGUIRRE, D.** (1954): "Las fuentes del pensamiento económico en España en los siglos XIII al XVI", en *Estudios de Deusto* (2º época), nº 3, Vol. II, Bilbao, pp. 79-113.
- IPARAGUIRRE, D.** (1957): *Francisco de Vitoria: Una teoría social del valor económico*, Bilbao.
- IPARAGUIRRE, D.** (1975): "Historiografía del pensamiento económico español", en *Anales de Economía*, nº 25-26, pp. 5-38.
- KAUDER, E.** (1953a): "Genesis of the marginal utility theory: from Aristotle to the end of the eighteenth century", en *The Economic Journal*, nº 63, pp. 638-650.
- KAUDER, E.** (1953b): "The retarded acceptance of the marginal utility theory", en *The Quarterly Journal of economics*, LXVII, pp. 564-575.
- KAULLA, R.** (1979): *The Theory of the Just Price: A historical and critical study of the problem of economic value*, Hyperion, London, 2º ed. [Versión inglesa de Staat, Stände und der gerechte Preis: ein Beitrag zur Geschichte und Kritik des Ökonomischen Wertproblems, Verlag für Recht und Gesellschaft, Basel, 1951.]
- KELLEY, D.** (1990): *The human measure: social thought in the western legal tradition*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- KEYNES, J.M.** (1932): "Saving and usury", en *The Economic Journal*, nº 42, pp. 135-137.
- KEYNES, J.M.** (1989): *The collected writings of John Maynard Keynes: The general theory and after. Part. II. Defence and development*, Vol. XIV, MacMillan, London.
- KEYNES, J.M.** (1992): *Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, Santafé de Bogotá D.C. [Versión castellana de *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, New York, 1936.]
- KINDER, H y HILGEMANN, W.** (1999): *Atlas histórico mundial. De los orígenes a la Revolución Francesa*, Vol. I, Istmo, Madrid, 19º ed. [Versión castellana de Atlas zur Weltgeschichte, Verlag GmbH & Co. K.G., Munich.]
- KINDLEBERGER, CH. P.** (1988): *Historia financiera de Europa*, Crítica, Barcelona. [Versión castellana de *A financial history of western Europe*, Allen & Unwin, London-Boston, 1984.]
- KIRSHNER, J.** (1974): "Raymond de Roover on Scholastic Economic Thought", en *Business, banking and economic thought in late medieval and early modern europe*, KIRSHNER, J. (ed.), Univ. of Chicago Press, Chicago, pp. 15-36.
- KNIGHT, F.K.** (1955): "Schumpeter's History of Economics", en *The Southern Economic Journal*, nº XXI, p. 266.
- KNOLL, A.M.** (1933): *Der Zins in der Scholastik*, Tyrolia, Innsbruck.

- KOMPEL** (1962): "Kardinal Juan de Lugo als RechtDenke: Gesam. Aufzätze zur kulturgesch", en *Spaniens*, nº 19, Munster Westf., pp. 269-280.
- KOYRÉ, A.** (1989): *Del mundo cerrado al mundo infinito*, Siglo XXI, Madrid. [Versión castellana de *From the closed world to the infinite universe*, Harper, New York, 1958.]
- KUHN, T.S.** (1990): *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Madrid. [Versión castellana de *The structure of scientific revolutions*, University of Chicago Press, 1962.]
- LANGE, H.** (1934): "Lugo, Johannes de", en *Lexicon für theologie und kirche*, T. VI, Herder, Freiburg, c. 706.
- LANGHOLM, O.** (1979): *Price and value in the Aristotelian tradition*, Universitetsforlaget, Bergen.
- LANGHOLM, O.** (1982): "Economic freedom in scholastic thought", en *History of Political Economy*, Vol 14, nº 2, pp. 260-283.
- LANGHOLM, O.** (1983): *Wealth and money in the aristotelian tradition: A study in scholastic economic sources*, Universitetsforlaget, Bergen.
- LANGHOLM, O.** (1984): *The Aristotelian analisis of usury*, Universitetsforlaget, Oslo.
- LANGHOLM, O.** (1992): *Economics in the medieval schools: Wealth, exchange, value, money and usury according to the Paris Theological Tradition 1200-1350*, E. J. Brill, Leiden-New York-Köln.
- LANGHOLM, O.** (1994): "Scholastic economics", en *Pre-classical economic thought: from the Greeks to the Scottish enlightenment*, LOWRY, S.T., (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 2º ed., pp. 115-135.
- LANGHOLM, O.** (1998): *The legacy of scholasticism in economic thought: Antecedents of choice and power*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LAPIDUS, A.** (1982): "Le rôle des théories scolastiques du juste prix dans la formation des théories clasiques de la valeur", en *Cahiers du GRER*, 8201, Université de Paris XII.
- LAPIDUS, A.** (1986): *Le Détour de valeur*, Économica, Paris.
- LAPIDUS, A.** (1987): "Propieté de la monnaie: doctrine de l'usure et théorie de l'interet", en *Revue économique*, nº 6, pp. 1095-1109.
- LAPIDUS, A.** (1994): "Norm, virtue and Information: The just price and individual behavior in Thomas Aquinas' summa theologiae", en *The European Journal of the History of Economic Thought*, nº 3, Vol. I, pp. 435-473.
- LARRAZ, J.** (1963): *La época del mercantilismo en Castilla: 1500-1700*, Aguilar, Madrid, 3ª ed.
- LATSIS, S.J.** (ed.) (1980): *Method and appraisal in economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 2ª ed.

- LAURES, J.** (1928): *The political economy of Juan de Mariana*, Fordham University Press, Nueva York.
- LEIJONHUFVUD, A.** (1980): "Schools, "revolutions", and research programmes in economic theory", en *Method and appraisal in economics*, LATSIS, S.J. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, pp. 65-108, 2º ed.
- LÉON, P.** (dir.) (1985): *Historia económica y social del mundo*, Encuentro, Madrid. [Versión castellana de *Histoire économique et sociale du monde*, Armand Colins, París, 1978.]
- LIPSEY, R.G. y HARBURY, C.** (1990): *Principios de Economía*, Vicens-Vives, Barcelona. [Versión Castellana de *First Principles of Economics*, George Weidenfeld and Nicolcol, Ltd., London, 1988.]
- LIZUKA, L.** (s.f.): *La escuela de Salamanca en los primeros tiempos de la historia monetaria*, Tokio, [Versión castellana de la Tesis doctoral original Japonesa sin fecha.]
- LÓPEZ PIÑERO, J.M.** (1979): *Ciencia y técnica en la sociedad española. S. XVI-XVII*, Labor, Barcelona.
- LOWRY, S. T. (ed.)** (1987a): *Pre-classical economic thought: from the Greeks to the Scottish enlightenment*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 2º ed.
- LOWRY, S. T.** (1987b): "The Greek heritage in economic thought", en *Pre-classical economic thought: from the Greeks to the Scottish enlightenment*, LOWRY, S.T., (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 2º ed., pp. 7-30.
- LOWRY, S.T.** (1992): *Perspectives on the History of Economic Thought*, Vol. 7, Edward Elgar, Aldershot.
- LOWRY, S.T.** (1994): "The market as a distributive and allocative system: Its legal, ethical and analytical evolution", en *History of Political Economy*, Vol. 26, pp. 25-46.
- LOWRY, S.T. & GORDON, B., (eds.)** (1998): *Ancient and medieval economic ideas and concepts of social justice*, Brill, Leiden-New York-Köln.
- LYNCH, J.** (1992): *Los Austrias (1516-1598)*, en Historia de España, LYNCH, J., (dir), Vol. X, Crítica, Barcelona. [Versión castellana de *Spain 1516-1598: From nation state to world empire*, Basil Blackwell, Oxford, 1991.]
- LYNCH, J.** (1993): *Los Austrias (1598-1700)*, en Historia de España, LYNCH, J., (dir), Vol. XI, Crítica, Barcelona. [Versión castellana de *The hispanic world in crisis and exchange 1598-1700*, Basil Blacwell, Oxford, 1992.]
- MACKAY, A.** (1981): *Money, prices an politics in fifteenth-century Castile*, Royal Historical Society, Londres.
- MADDALENA, A. de** (1987): "La europa rural (1500-1700)", en *Historia Económica de Europa: Siglos XVI y XVII*, CIPOLLA, C.M., (ed.), Vol. II, Ariel, Barcelona, pp. 214-276.

- MARIE-THERESE BOYER-XAMBEU, CHISLAIN DELAPLACE, LUCIEN GILLAARD** (1994): *Private money and public currencies: The 16th century challenge*, M.E., Sharpe Publishers, Armond, New York-London.
- MARTÍN ACEÑA, P.** (1992): "Los precios en Europa durante los siglos XVI y XVII: Estudio comparativo", en *Revista de Historia Económica*, nº 3, Año X, pp. 359-395.
- MELITZ, J.** (1971): "Some futher reassessment of the scholastic doctrine of usury", en *Kiklos*, nº 24, pp. 473-489.
- MERCIERE DE LA RIVIÉRE, P.P.** (1910): *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, Paris.
- MESSNER, J.** (1960): *Das Naturrecht. Handbuch der Gesellschaftsethik, Staatssethik und Wirtschaftsethik*, Innsbruck-Wien-München, 1960.
- MISKIMIN, H.A.** (1977): *The economy of later renaissance Europe, 1460-1600*, Cambridge University Press, Cambridge, 1977.
- MOCHÓN, F.** (1995): *Economía: Teoría y política*, McGraw-Hill, Madrid, 3º ed.
- MONROE, A.E. (ed.)** (1951): *Early economic thought: Selections from economic literature prior to Adam Smith*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 2º ed.
- MONROE, A.E.** (1966): *Monetary theory before Adam Smith*, Augustus M. Kelley, New York.
- MORALES PADRÓN, F.** (1973): "The commercial world of Seville in early modern times", en *The Journal of European Economic History*, nº 2.
- MORGOTT** (1893): "Lugo, Johannes de", en *Kirchenlexicon*, Herder, Freiburg, cc. 287-289.
- MOSS, L.S y RYAN, C.K.** (1993): "The discovery of the school of Salamanca." *Introduction to the book, en Economic thought in Spain. Selected essays of Marjorie Grice-Hutchison*, MOSS, L.S., y RYAN, C.K., (eds.), Edward Elgar, Cambridge, 1993, pp. vii-xxix.
- MUÑOZ DE JUANA, R.** (1998): *Moral y economía en Martín de Azpilcueta*, Eunsa, Pamplona.
- NADAL OLLER, J.** (1959): "La revolución de los precios en Españoles en el siglo XVI: estado actual de la cuestión", en *Hispania*, nº 77, pp. 503-529.
- NAREDO, J.M.** (1996): *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Siglo XXI, Madrid, 2º ed.
- NELSON, B.** (1969): *The idea of usury from tribal brotherhood to universal otherhood*, Chicago, 2º ed.
- NIEHANS, J.** (1987): "Classical monetary theory, new and old", en *Journal of Money, Credit and Banking*, nº 19:4.
- NIEHANS, J.** (1990): *A history of economic theory: Classic contributions 1720-1980*, John Hopkins Univerity Press, Baltimore.

- NOONAN, J.T.** (1957): *The scholastic analysis of usury*, Harvard University Press, Cambridge.
- NORTH, D.C.** (1994): *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza. [Versión castellana de *Structure and change in economic history*, Norton & Company, New York, 1981.]
- NORTH, D.C. Y MILLER, R.** (1976): *El análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza, etcétera.*, Fondo de Cultura Económica, México. [Versión castellana de *The Economics of Public Issues*, Harper & Row, Nueva York-Evanston-San Francisco-Londres, 1971.]
- NYS, E.** (1899): "The economic theories of the middle ages", en *Researches in the History of Economics*, London.
- OFFICER, L.** (1982): *Purchasing power parity and exchange rates: theory, evidence and relevance*, JAI Press, Greenwich.
- OLIVARES, E.** (1984): "Juan de Lugo (1583-1660): datos biográficos, sus escritos, estudio sobre su doctrina y bibliografía", en *Archivo Teológico Granadino*, nº 47, Granada, pp. 5-129.
- OLIVEIRA, P. de** (1973): "Lugo, Juan de", en *Gran Enciclopedia Rialp*, T. XIV, Rialp, Madrid, pp. 577-578.
- PARKER, G.** (1987): "El surgimiento de las finanzas modernas en Europa (1500-1730)", en *Historia Económica de Europa: Siglos XVI y XVII*, CIPOLLA, C.M., (ed.), Vol. II, Ariel, Barcelona, pp. 410-464.
- PARKER, G.** (1996): *Felipe II*, Altaya, Barcelona. [Versión castellana de *Philip II of Spain*, Little-Brown, Boston, 1979.]
- PATINKIN, D.** (1996): "Neutrality of money", en *The New Palgrave: A dictionary of economics*, EATWELL, J., MILGATE, M. y NEWMAN, P., Macmillan-Stockton-Maruzen, London-New York-Tokyo, V. III, pp. 639-644.
- PEREÑA VICENTE, L.** (1954): *La Universidad de Salamanca, forja del pensamiento político español en el siglo XVI*, Universidad de Salamanca, Salamanca.
- PEREÑA VICENTE, L.** (1998): "La Escuela de Salamanca: Notas de identidad", en *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R. (eds.), Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 43-64.
- PEREZ DE LABORDA, A.** (1981): *Leibniz y Newton: Física, filosofía y teodicea*, Universidad Pontificia Salamanca, Salamanca.
- PIÑEROS, F.** (1983): *Bibliografía de la Escuela de Salamanca*, Catedral, Bogotá.
- POPESCU, O. y otros.** (1986): *Aportaciones del Pensamiento Económico Iberoamericano Siglos XVI-XX*, Ediciones de Cultura Hispánica, Madrid.
- POPESCU, O.** (1986a): *Estudios en la historia del pensamiento económico latinoamericano*, Plaza & Janés, Bogotá.

- POPESCU, O.** (1986b): "Orígenes Hispanoamericanos de la Teoría Cuantitativa", en *Aportaciones del Pensamiento Económico Iberoamericano. Siglos XVI-XX*, Ediciones de Cultura Hispánica, Madrid, pp. 3-33.
- POPESCU, O.** (1999): "Contribuciones indianas para el desarrollo de la teoría cuantitativa del dinero", en *Economía y Economistas españoles*, FUENTES QUINTANA, E. (dir.), Vol. II, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona, pp. 209-241.
- POZO, C.** (1961): "Lugo, Johannes de", en *Lexicon für theologie und kirche*, T. VI, Herder, Freiburg, cc. 1021.
- PRIBRAM, K.** (1983): *A history of economic reasoning*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- PRIGOGINE, I. y STENGERS, I.** (1990): *La nueva alianza: metamorfosis de la ciencia*, Alianza, Madrid, 2º ed, [Versión castellana de *La nouvelle alliance: Métamorphose de la science*, Gallimard, París, 1986, 2º ed.]
- QUEVEDO, F. de** (1994): *Los Sueños*, Cátedra, Madrid, 9º ed.
- REEDER, J.** (1976): "Tratados de cambios y usura en Castilla (1541-1547)", en *Hacienda Pública Española*, nº 38, pp. 171-177.
- RICH, E.E. y WILSON, C.H. (dirs.)** (1977): *La economía de expansión en Europa en los siglos XVI y XVII*, en Universidad de Cambridge. Historia económica de Europa, Vol. IV, Revista de Derecho Privado, Jaen. [Versión castellana de *The economy of expanding Europe in the sixteenth and seventeenth century*, in *The Cambridge economic history of Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.]
- ROBERTSON, H.M.** (1933): *Aspect of the Rise of Economic Individualism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ROLL, E.** (1974): *Historia de las doctrinas económicas*, Fondo de Cultura Económica, México. [Versión castellana de *A History of economic thought*, Faber and Faber, London, 1973.]
- ROOVER, R. de** (1951): "Monopoly Theory prior to Adam Smith: a Revision", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, pp. 492-524. [Reimpreso in *Readings in Economics*, E MULCALHY, R.E., (ed.), The College Reading Series, nº 5, Westminster, Md: Newman Press, 1959, pp. 168-190.]
- ROOVER, R. de** (1953): *L'évolution de la lettre de change*, Armand Colin, París.
- ROOVER, R. de** (1955): "Scholastic economics; survival and lasting influence from the sixteenth century to Adam Smith", en *The Quarterly Journal of Economics*, nº 2, Vol. 69, pp. 161-190.
- ROOVER, R. de** (1957): "Joseph Schumpeter and scholastic economics", en *Kiklos*, nº 10, pp. 115-146.

- ROOVER, R. de** (1958): "The concept of the just price: theory and economic policy", en *Journal of Economic History*, nº 18. [Reimpreso in *Economic Thought: A historical anthology*, GHERUTY, A., (ed.), New York: Random House, 1965, pp. 23-41; También en *Readings in the History of Economic Theory*, RIMA, I.H., (ed.), Holt, Rinehart & Winston, New York, 1970, pp. 9-21.]
- ROOVER, R. de** (1963): *The rise and the decline of the Medici Bank: 1397-1494*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- ROOVER, R. de** (1967): "The scholastics, usury and foreign exchange", en *Business History Review*, XLI, pp. 257-271.
- ROOVER, R. de** (1971): *Le pensée économique des scholastiques: doctrines et Méthodes*, Institutes d'études médiévales-J.Vrin, Montreal-París.
- ROOVER, R. de** (1974): *Business, banking and economic thought in late medieval and early modern europe*, University of Chicago Press, Chicago.
- ROTHBARD, M.N.** (1976): "New light on the prehistory of the Austrian school", en *The foundations of modern Austrian economics*, DOLAN, E. d.), Sheed & Ward, Kansas, pp. 52-74.
- ROTHBARD, M.** (1999): *Historia del Pensamiento Económico: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Vol. I, Union Editorial, Madrid. [Versión castellana de *Economic thought before Adam Smith: An austrian perspective on the history of economic thought*, Vol. I, Edward Elgar, Aldershot, 1995.]
- RUIZ MARTÍN, F.** (1968): "Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II", en *Cuaderno de historia. Anexos de la revista Hispania*, nº 2, pp. 109-173.
- RUIZ MARTÍN, F.** (1970): "La banca en España hasta 1782", en *El Banco de España: Una historia económica*, MORENO REDONDO, A., (coord.), Banco de España, Madrid, pp. 1-196.
- RUIZ MARTÍN, F.** (1990a): *Los destinos de la plata americana (siglos XVI y XVII)*, U.A.M., Madrid.
- RUIZ MARTÍN, F.** (1990b): *Pequeño capitalismo. Gran capitalismo: Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Crítica, Barcelona.
- SÁNCHEZ ALBORNOZ, N.** (1977): "Tomás de Mercado, entre la tradición escolástica y la práctica económica del siglo de oro", *Introducción a Tomas de Mercado: Suma de Tratos y Contratos*, Madrid, pp. 7-48.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, N.** (1999): "Entre la tradición escolástica y la práctica mercantil: Tomás de Mercado", en *Economía y Economistas españoles*, FUENTES QUINTANA, E. (dir.), Vol. II, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona, pp. 243-247.
- SANDOZ, A.** (1939): "La notion du juste prix", en *Revue Thomiste*, nº 45, 1939, pp. 285-305.
- SAYOUS, A.E.** (1927): "Les changes de l'Espagne sur l'Amerique au XVIeme siècle", en *Revue d'Economie Politique*, pp. 1440.

- SAYOUS, A.E.** (1928): "Observations d'écrivains du XVIème siècle sur les changes", en *Revue Economique Internationale*, nº 4, pp. 291-319.
- SAYOUS, A.E.** (1936): "La genèse du système capitaliste, la pratique des affaires et leurs mentalité dans l'Espagne du XVIème siècle", en *Annales d'histoire économique et sociale*, nº 8, 1936.
- SCHAUB, F.** (1905): *Der kampf gegen den Zinswucher, ungerechten Preis und unlautern Handel im Mittelalter*, Herder, Freiburg.
- SCHUMPETER, J.A.** (1948): *"Introduction" to B.W. Dempsey: interest and usury*, Dennis Dobson Ltd, London.
- SCHUMPETER, J.A.** (1994): *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona. [Versión castellana de *History of economic analysis*, Oxford University Press, Inc., 1954.]
- SELLA, D.** (1987): "Las industrias europeas (1500-1700)", en *Historia Económica de Europa: Siglos XVI y XVII*, CIPOLLA, C.M., (ed.), Vol. II, Ariel, Barcelona, pp. 277-332.
- SEWALL, H.R.** (1968): *The theory of value before Adam Smith*, Augustus M. Kelley, New York, 2º ed.
- SIERRA BRAVO, R.** (1975): *El pensamiento social y económico de la escolástica: desde sus orígenes al catolicismo social*, 2. Vols, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- SILVA HERZOG, J.** (1972): *Historia del pensamiento económico-social: De la Antigüedad al siglo XVI*, Fondo de Cultura Económica, México, 4º ed.
- SIMÓN SEGURA, F.** (1991): *Manual de historia económica mundial y de España*, Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 1991, 2º ed.
- SKINNER, Q.** (1986): *Los fundamentos del pensamiento político moderno*, 2 Vols., Fondo de Cultura Económica, México. [Versión castellana de *The foundations of modern political thought*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978.]
- SMITH, A.** (1999): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, folio, Barcelona. [Versión castellana de *The Wealth of Nations*, 1776.]
- SOMMERVOGEL** (1890): *Bibliothèque de la compagnie de Jesus*, Vol. V, Bruxelles.
- SPENGLARY, J.J. Y ALLEN, W.R.** (1971): *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Tecnos, Madrid.
- SPIEGEL, H.W.** (1991): *El desarrollo del pensamiento económico*, Omega, Barcelona. [Versión castellana de *The Growth of Economic Thought*, Prentice may, Englewood Cliffs, N.J., 1971.]
- SPIEGEL, H.W.** (1996a): "Scholastic economic thought", en *The New Palgrave: A dictionary of economics*, EATWELL, J., MILGATE, M. y NEWMAN, P., Macmillan-Stockton-Maruzen, London-New York-Tokyo, V. IV, pp. 259-261.

- SPIEGEL, H.W.** (1996b): "Usury", en *The New Palgrave: A dictionary of economics*, EATWELL, J., MILGATE, M. y NEWMAN, P., Macmillan-Stockton-Maruzen, London-New York-Tokyo, pp. 769-770.
- STIGLER, G.J.** (1965): *Essays in the History of Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- TEDDE, P. y PERDICES, L.** (1999): "La Escuela de Salamanca en el siglo XVI español", en *Economía y Economistas españoles*, FUENTES QUINTANA, E. (dir.), Vol. II, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona, pp. 101-130.
- TEDDE, P.** (1985): "Así nació la banca", en *Cuadernos historia 16*, nº 261, Grupo 16, Madrid.
- TERMES CARRERO, R.** (1998): *Libertad económica y humanismo cristiano para la Unión Europea: de la Escuela de Salamanca a la Europa del futuro*, Universidad de Navarra. IESE.
- TOBOSO, P.** (1987): *La deuda pública castellana durante el antiguo régimen (juros)*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- TORTAJADA, R.** (1991): "Justes prix, usures et monnaie", en *Economies et Sociétés, series Oeconomia*, Univ. Pierre Mendés France, Grenoble, pp. 61-91.
- TORTAJADA, R.** (1992): "La renaissance de la scolastique, la Réforme et les théories du droit naturel", en *Nouvelle histoire de la pensée économique: Des scolastiques aux classiques*, BEROUD, A. y FACCARELLO, G. (dirs.), Vol. I, La Découverte, París, pp. 71-91.
- TUSELL, J. y otros** (1988): *Historia política y social moderna y contemporánea*, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- ULLASTRES CALVO, A.** (1943): "Historia e historiografía económicas en España", en *Anales de Economía*, nº 11, Vol. III, *Instituto de Economía Sancho de Moncada*, pp. 257-283.
- USHER, A.P.** (1943): *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- VAN HOUNDT, T.** (1995): "Money, Time and Labor: Leonardo Lessius and the Ethics of Lending and Interest Taking", en *Ethical Perspectives*, pp. 11-27.
- VAN ROEY, E.** (1905): "La monnaie d'après Saint Thomas d'Aquin", en *Revue Néo-Scholastique*, nº XII, pp. 27-54, 207-238.
- VACANT, A. y MANGENOT, E.** (dirs.) (1903-1946): *Dictionnaire de théologie catholique*, París.
- VÁZQUEZ DE PRADA, V.** (1978): *Historia económica y social de España: Los siglos XVI y XVII*, Vol. III, Confederación española de cajas de ahorro, Madrid.
- VEREECKE, L.** (1990): *Da Guglielmo d'Ockam a sant' Alfonso de Liguori. Sagii di storia della teologia morale moderna 1300-1787*, Alba.

- VÈREECKE, L.** (1991): "Le probabilisme", en *Le supplement: Revue d'Ethique morale*, nº 177, pp. 23-31.
- VIGO, A. del** (1979): "La teoría del justo precio corriente en los moralistas españoles del siglo de oro", en *Burgense*, nº 20, 1979, pp. 57-130.
- VIGO, A. del** (1981): "Las tasas y las Pragmáticas reales en los moralistas españoles del siglo de oro", en *Burgense*, nº 22:2, 1981, pp. 427-470.
- VIGO, A. del** (1997): *Cambistas, mercaderes y banqueros en el siglo de oro español*, B.A.C., Madrid.
- VILAR, P.** (1978): *Oro y moneda en la historia: 1450-1920*, Ariel, Barcelona, 4º ed. [Existe versión inglesa *A history of gold and money, 1450-1920*, NLB-Humanities Press, London-Atlantic Highlands, N.J. 1976. También version francesa *Or et monnaie dans l'histoire, 1450-1920*, Flammarion, París, 1974.]
- VILAR, P.** (1992a): *Crecimiento y desarrollo: Economía e historia. Reflexiones sobre el caso español*, Planeta-Agostini, Barcelona.
- VILAR, P.** (1992b): "Consideraciones sobre la historia de los precios", en *Crecimiento y desarrollo*, Planeta-Agostini, Barcelona, pp. 186-193.
- VILAR, P.** (1992c): "El problema de la formación del capitalismo", en *Crecimiento y desarrollo*, Planeta-Agostini, Barcelona, pp. 106-133.
- VILAR, P.** (1992d) "El tiempo del «Quijote»", en *Crecimiento y desarrollo*, Planeta-Agostini, Barcelona, pp. 332-346.
- VILAR, P.** (1992e) "Los primitivos españoles del pensamiento económico: «Cuantitativismo» y «Bullionismo»", en *Crecimiento y desarrollo*, Planeta-Agostini, Barcelona, pp. 135-162.
- VINER, J.** (1954): "Schumpeter's history of economic analysis", en *American Economic Review*, nº 44, pp. 894-910.
- VINER, J.** (1978): *Religious thought and economic society: Four Chapters of an Unfinished Work*, en *History of Political Economy*, Vol 10, nº 1, Volumen monográfico de la revista.
- VON NELL-BREUNING, O.** (1935): "Fortschritte in der Lehre von der gerechten Preisgerechtigkeit", en *Analecta Gregoriana*, Vol. IX, Roma.
- WATT, L.** (1930): "The Theory behind the historical conception of the just price", en *The just price*, DEMANT, V.A. (ed.), Londres.
- WEBER, W.** (1962): *Geld und Zins in der spanischen Spätscholastik*, Aschendorff, Münster.
- WEBER, W.** (1959): *Wirtschaftsethik am Vorabend des Liberalismus*, Aschendorff, Münster.
- WILSON GEORGE, W.** (1975): "The economics of just price", en *History of Political Economy*, Vol 7, nº 1, pp. 56-74.
- WORLAND, S.T.** (1977): "Justum pretium: one more round in a «endless series»", en *History of Political Economy*, Vol. 9, nº 4, pp. 504-521.

- WORLAND, S.T.** (1967): *Scholasticism and Welfare Economics*, University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- WORLAND, S.T.** (1994): "Scholastic economics", en *Pre-classical economic thought: from the Greeks to the Scottish enlightenment*, LOWRY, S.T., (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 2º ed., pp. 136-146.
- YOUNG, J.T. y GORDON, B.** (1992): "Economic justice in the natural law tradition: Thomas Aquinas to Francis Hutcheson", en *Journal of the History of Economic Thought*, nº 14, pp. 1-17.
- YOUNG, J.T.** (1997): *Economics as a moral science. The political economy of Adam Smith*, Edward Elgar, Lyme-Cheltenham.
- ZALBA, M.** (1943a): "El precio legal en los autores escolásticos, principalmente en Molina. I", en *Revista Internacional de Sociología*, nº 2 y 3, Vol. II, pp. 201-245.
- ZALBA, M.** (1943b) "El precio legal en los autores escolásticos, principalmente en Molina. II", en *Revista Internacional de Sociología*, nº 4, Vol. 3, pp. 139-157.
- ZALBA, M.** (1944): "El valor económico en los escolásticos", en *Estudios eclesiásticos*, nº 18, pp. 5-35.
- ZALBA, M.** (1949): "El precio y sus condiciones, principalmente a través de Luis de Molina", en *Estudios de Historia Social de España*, nº 1, pp. 609-654.
- ZORRAQUIN DE MARCOS, L.** (1984): *The medieval Doctrine of Just Price in the Light of Subjective Economics*, Los Angeles.

Índice de nombres

- Alejandro VII, 58, 295
Alonso Ortiz, 100
Andrade, Alonso de, 53, 56-59
Antonino de Florencia, San, 82
Arestis, P. 85
Aristóteles, 69, 73, 83, 91, 113-114, 130, 212
Auxerre, William de, 231
Azpilcueta, Martín de, 84-89, 192
- Bacon, Francis 67
Barrientos, José, 84
Belda, Francisco, 66
Berchmans, San Juan, 294
Biel, Gabriel, 83
Bodin, Jean, 84-89
Böhm-Bawerk, Eugen Von, 87, 278
Bonesana, Franceso, 82
Boulding, Kenneth E., 96
Braudel, Fernand, 29
Brinkman, Gabriel, 66
Buridan, Jean, 73, 83
- Calle, Saravia de la, 46
Cano, Melchor, 70
Carande, Ramón, 43, 145
- Carlos I, 43
Carlos II, 23
Carlos V, 24, 26, 30, 39, 41
Celorigo, González de, 50, 72
Chafuen, Alejandro, 18
Cicerón, 91
Cipolla, Carlo M., 277
Cisneros, Cardenal, 73
Clavero, Bartolomé, 203
Clemente VIII, 292
Condillac, Etienne Bonnot de, 82
- Dempsey, Bernard W., 65, 228
Descartes, René, 67
Domínguez Ortiz, Antonio, 23
- Felipe II, 23-25, 30, 32, 43, 48, 292-294
Felipe III, 23, 25, 33, 35, 52, 185, 189, 293-294
Felipe IV, 23-25, 35, 36, 185, 189, 294
Fernando I, 24, 294
Fernando II, 25, 294
Fisher, Irving, 256, 275-278
Flórez Miguel, Cirilo, 73, 76
Friedman, Milton, 256, 273, 275

- Galiani, Abad Ferdinando, 82, 88
Gómez Camacho, Francisco, 12, 18, 20, 75, 97, 109, 131, 168, 226-227, 242, 246-247
Gómez Hellín, Luis, 55
Gordon, Barry, 284
Granvella, Cardenal, 24
Gregorio XIV, 292
Gregorio XV, 294
Gresham, Thomas, 181, 188
Grice-Hutchison, Marjorie, 17, 37, 78, 82, 87, 89
Grocio, Hugo, 82, 83

Hales, Alejandro de, 215-216
Hamilton, Earl J., 27, 28, 89
Hicks, John, 102
Hobbes, Thomas, 67
Howells, P., 85
Hutcheson, Francis, 82-83, 88

Inocencio IX, 292
Inocencio X, 58, 295
Isabel de Portugal, 39

Jevons, William Stanley, 88

Kauder, Emil, 87-88
Keynes, John Maynard, 240, 274, 275
Kuhn, Thomas S., 17

Langholm, Odd, 13, 18, 66, 68, 206, 212, 214-215, 227, 231-232, 253-254, 284
Larraz, José, 78
Law, John, 82

León XI, 293
Lerma, Duque de, 25, 33

Lesio, Leonardo, 12, 65-67, 82-83, 244-245
Luca, Giambattista, 83
Lucas Evangelista, San, 204
Lugo, Francisco de, 51, 52

Magno, San Alberto, 126
Mair, John, 73, 128
Malthus, Thomas, 104
María de Ligorio, San Alfonso, 58
Marshall, Alfred, 256, 260
Marx, Karl, 83
Menger, Carl, 87, 88, 126, 278
Mercado, Tomás de, 39, 115
Miguel Bernal, Antonio, 29
Mises, Ludwig Von, 279
Molina, Luis de, 12, 14, 40, 65-67, 79, 83, 97, 106, 108, 136, 161-167, 181-182, 217-218, 232, 242, 244-255, 284
Molle, Dalle, 66
Moncada, Sancho de, 72
Monroe, Arthur E., 85
Moss, Laurence S., 89

Nadal, Jordi, 28
Nebrija, Antonio de, 73
Newton, Isaac, 100, 102, 286
Noonan, John T., 66, 206, 217

Ockham, Guillermo de, 73
Olivares, conde-Duque de, 26, 35, 56-59, 294-295
Ortiz, Luis, 72

Pablo V, 293
Palavicini, Sforza, 56
Pareto, Wilfredo, 261
Parker, Geoffrey, 50, 258
Platón, 91

- Popescu, Oreste, 79
Popper, Karl, 97
Pribram, Karl, 205
Prigogine, Ilya, 286
Pufendorf, Samuel Von, 82-83, 88
Quesnay, François, 82, 88
Quevedo, Francisco de, 47

Rivière, Mercière de la, 104
Roover, Raymond de, 18, 77, 80-83
Rothbard, Murray N., 81-82, 87-88, 127
Ruiz Martín, Felipe, 38
Ryan, Christopher K., 89

Salas, Juan de, 244-245
San Ignacio, 58
Sarbiewski, Matías Casimiro, 56
Say, Jean Baptiste, 82, 88
Schumpeter, Joseph Alois, 12-13, 16, 65, 83, 87, 96, 101, 106, 109, 120, 126, 258, 263, 274
Scoto, Juan Duns, 128
Séneca, 91
Siena, Gerardo de, 83, 210, 225, 227
Sierra Bravo, Restituto, 91-93
Sixto V, 292
Smith, Adam, 83, 99, 100, 120-121, 259, 281

Soria, Melchor de, 107, 161-167
Soto, Domingo de, 70, 84, 231
Spooner, F., 29
Stengers, Isabelle, 286
Suárez, Francisco, 80
Summenhart, Conrad de, 210

Tomás de Aquino, Santo, 18, 58, 59, 69, 83, 106, 114, 115, 116, 126, 169, 217, 218, 220, 230, 231
Turgot, Anne Robert Jacques, 82, 88

Ullastres Calvo, Alberto, 89
Urbano VII, 292
Urbano VIII, 55, 57, 295

Valence, 57
Vázquez de Prada, V., 32
Vigo, Abelardo del, 95
Vilar, Pierre, 29, 98
Villalón, Cristóbal de, 46
Vio (Cayetano), Cardenal Tomás de, 83
Vitelleschi, P. Mucio, 55
Vitoria, Francisco de, 59, 69-71, 78, 80, 83-84, 119

Walras, 88, 256, 260, 268
Wieser, 87